**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**

**В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ**

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

**В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА,**

**БИЗНЕС – ИНФОРМАТИКИ, ЮРИСПРУДЕНЦИИ**

**И СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**Материалы XI научно-практической**

**конференции студентов и преподавателей**

**НИУ ВШЭ – Нижний Новгород**

**Нижний Новгород 2013**

**ББК 65в6**

**С 48**

**Современные проблемы в области экономики, менеджмента, бизнес-информатики, юриспруденции и социально-гуманитарных наук:** материалы XI научно-практической конференции студентов и преподавателей НИУ ВШЭ – Нижний Новгород. 2013. – 244 с.

Материалы конференции обсуждены и одобрены на заседании

учебно-методического совета НИУ ВШЭ – Нижний Новгород.

Протокол № 4 от 28.05.2013 г.

В сборнике представлены научные статьи, подготовленные по материалам научно-исследовательских работ студентов Национального исследовательского университета

Высшей школы экономики в Нижнем Новгороде, участвующих в 2013 году в конкурсе НИУ ВШЭ – Нижний Новгород на лучшую научно-исследовательскую работу.

Результаты выполненных работ были заслушаны 18 апреля 2013 г. на XI научно-практической конференции студентов и преподавателей «Современные проблемы в области экономики, менеджмента, бизнес-информатики, юриспруденции и социально-гуманитарных наук».

Ответственный за организацию, проведение конференции

и выпуск сборника – **Е.А. Асланян**

**ISBN 978-5-9902134-7-0 © Национальный исследовательский университет**

**«Высшая школа экономики» в Нижнем Новгороде, 2013**

|  |  |
| --- | --- |
| **СОДЕРЖАНИЕ** | |
| **ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ** |  |
| **Норенков И.Н.** Состояние и перспективы развития экономики  Нижегородской области……………………………………………………. | 7 |
| **Научное направление «ЭКОНОМИКА»** |  |
| **Усачева Е.В., Зороастрова И.В.** Особенности предложения труда студентов и выпускников университетов……………………………......... | 14 |
| **Кабаев В.Н., Новак А.Е.** Проблема выбора валютного режима странами с развивающимися экономиками………………………………………….. | 18 |
| **Горелов С.А., Кузьмичева Е.Е.** Исследование состава и влиянийэффектов, формирующих политику привлечения источников финансирования компании……………………………………………………………………… | 21 |
| **Малов Д.Н., Хасянова С.Ю.** Макроэкономическая модель стресс тестирование с использованием VAR подхода………………………………….. | 25 |
| **Платунов К.В., Сучкова Е.О.** Стресс-тестирование системно значимых банков России на 2013 год…………………………………………………… | 29 |
| **Малов Д.Н., Макарова Л.Г.** Оценка и мотивация деятельности персонала на базе ключевых показателей эффективности……………………… | 33 |
| **Макарова Е.А., Макарова Л.Г.** Оценка с применением метода анализа иерархий соискателей для приема в организацию…………………………. | 37 |
| **Воеводин Д.М., Силаев А.М.** Вычисление стоимости под риском портфеля ценных бумаг с использованием имитационного моделирования нейронно-копулярных процессов………………………………. | 42 |
| **Балуева В.В., Максимова Н.В.** Алгоритм расчета-обоснования для передачи бизнес-процессана аутсорсинг……………………………………… | 46 |
| **Балковская Д.В., Кригина Е.А.** Интегральный индекс эффективности среднесрочной денежно-кредитной политики Банка России……………… | 50 |
| **Штен Г.И., Корнева М.П., Рябова Е.В.** Оценка эффективности индекса РИИ ММВБ как индикатора развития инновационной деятельности в России…………………………………………………………………………. | 54 |
| **Поляков Е.Ю., Плескова И.А., Силинская Т.С., Локтева Э.С., Макарова Л.Г.**Метод анализа иерархий в оценке эффективности нормативно-правовых актов……………………………………………………………….. | 57 |
| **Здорова Н.В., Сучкова Е.О.** Исследование факторов устойчивости российских системно значимых банков………………………………………… | 60 |
| **Зернова В.Е., Ковина А.К.** Особенности бухгалтерского учета в организациях энектронной торговли……………………………………………….. | 63 |
| **Морозова М.А., Ковина А.К.** Проблемы нормативного регулирования бухгалтерского учета социально-трудовых отношений…………………… | 68 |
| **Офицерова О.Ф., Штефан М.А.** Оценка стоимости компании и обоснование путей повышения ее инвестиционной привлекательности…………. | 72 |
| **Афанасьева О.Г., Россохин В.В.** Исследование проблем диверсифицированных портфелей на Российском фондовом рынке…………………… | 76 |
| **ЛукьяноваЛ.В., Россохин В.В.** Корпоративное управление как фактор роста стоимости российских компаний…………………………………….. | 80 |
| **Вавилова Т.В., Марширова Л.Е.** Особенности методик экономического анализа деятельности предприятий оптовой торговли……………………. | 82 |
| **Корнева М.П., Штефан М.А.** Актуальные вопросы аудита оценочных обязательств…………………………………………………………………… | 86 |
| **Вирясова Д.А., Губочкина М.В.** Особенности применения аудиторских процедур в Интернет-торговле………………………………………………. | 90 |
| **Капитонова Е.В., Марширова Л.Е.** Разработка стратегии управления запасами и закупками………………………………………………………… | 93 |
| **Борщевская А.И., Губочкина М.В.** Отличия в учете и отражении в отчетности производственных затрат в соответствии с МСФО и РСБУ и их влияние на финансовые показатели организации…………………………. | 97 |
| **Сотникова А.Д., Макарова Л.Г.** Финансово-экономическое обоснование направлений развития деятельности инжиниринговой компании ОАО «Атомэнергопроект»…………………………………………………… | 100 |
| **Ежова А.Ю., Макеева О.С.** Современные проблемы составления консолидированной отчетности российскими компаниями…………………… | 104 |
| **Храмова Е.В., Пономарева Е.А.** Исследование факторов стоимости реального опциона роста компании развивающегося рынка………………… | 106 |
| **Шевчук А.С., Зороастрова И.В.** Анализ факторов сговора на рынке госзакупок нефтепродуктов (на примере воскресенского муниципального района……………………………………………………………………… | 110 |
| **Лазарев М. Э., Набоких Г. М.** Жилищная политика развитых и развивающихся государств (сравнительный анализ на примере стран G7 и BRICS)………………………………………………………………………… | 114 |
| **Туваков И. М., Трянин А.В., Макарова Л. Г.** Выбор на базе метода анализа иерархий региона для строительства стадиона к Чемпионату мира - 2018 по футболу…………………………………………………………. | 119 |
| **Чернова Д.В., Тарунина Е.Н.** Взаимосвязь внутрифирменной трудовой мобильности с индивидуальными характеристиками работников............... | 123 |
| **Научное направление «МЕНЕДЖМЕНТ»** |  |
| **Богаткина М.C., Кузнецова М.А., Пелепейченко Ю.С., Кузнецова Ю.В.** Развитие факультета менеджмента НИУ ВШЭ, на основе стратегического анализа……………………………………………………………… | 128 |
| **Капитонова Н.Г., Кирюшин С.А.** Решение управленческой проблемы методом имитационного моделирования…………………………………. | 131 |
| **Веселов К.С., Фоменков Д.А.** Исследование факторов, влияющих на эффективность кросс - функциональной интеграции при разработке нового товара в российских компаниях……………………………………….. | 134 |
| **Палеха И.И., Фоменков Д.А.** Разработка модели бренда для инновационных продуктов……………………………………………………………… | 137 |
| **Щербинин В.О., Кузин Д.А.** Актуальные проблемы военной логистики в России……………………………………………………………………..… | 141 |
| **Бадюк Ж.С., Клементьев С.В., Чернявская О.С.** Влияние уровня эмоционального интеллекта на развитие профессиональных качеств у студентов=менеджеров…………………………………………………………... | 145 |
| **Малекова Л.А., Чернявская О.С.** Арт-менеджмент: кураторство вставок……………………………………………………………………………… | 149 |
| **Карпычева С.А., Бутрюмова Н.Н.** Основные стратегии корпоративного венчурного инвестирования в российской экономике………………….. | 152 |
| **Панкратова М.В., Субботин С.В.** Современная стратегия инновационного развития региона (на примере провинции Онтарио, Канада)……….. | 156 |
| **Носова Д.А., Вагапов Д.С., Кузнецова Ю.В.** Франчайзинг в России: миф или реальность?........................................................................................ | 160 |
| **Научное направление «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»** |  |
| **Козлов А.В., Лушина Л.А.**Проблемы правоприменительной практики в сфере изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд………………………………………………………………………. | 165 |
| **Кулакова М.Н., Иванова А.А.** Проблемы внедрения ювенальной юстиции в России………………………………………………………………….. | 168 |
| **Лимонникова Н.В., Михеева И.В.** Возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц…………………………… | 172 |
| **Панов Д.С., Михеева И.В.** Традиции правового регулирования деятельности органов полиции в России: история и современность……………… | 175 |
| **Долкова Е.А., Сочнев Ю.В.** Особенности института коммерческой собственности во французском гражданском праве…………………………… | 178 |
| **Соколов И.Н., Сокова З.К.** Становление и развитие законодательства в сфере финансирования жилищного строительства в России……………… | 182 |
| **Толстова А.Д., Клепоносова МВ.** Источниковедческий анализ особенностей регулирования труда работников в возрасте до восемнадцати лет в России и Германии…………………………………………………………. | 185 |
| **Хорбин Н.В., Сочнев Ю.В.** Рецепция Кодекса Наполеона в России и Европе. Причины и особенности………………………………………………. | 188 |
| **Маслова Н.С., Иванова А.А.** Особенности купли-продажи недвижимости по Российскому законодательству……………………………………… | 191 |
| **Научное направление «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»** |  |
| **Саляева М.С., Визгунов А.Н.** Применение рекомендательных систем на базе социальных сетей для изучения иностранных языков……………. | 195 |
| **Семенов Д.А., Хвостова О.Е.** Фрактальный анализ социальных процесссов в спорте………………………………………………………………….. | 197 |
| **Научное направление «СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ»** |  |
| **Немцова С.О., Гриднева Е.А.** Насилие как феномен культуры…………. | 202 |
| **Каталов Н.А., Бикметова Т.И.** Взаимодействие власти и бизнеса как фактор развития региона…………………………………………………….. | 206 |
| **Богаткина М.C., Радионова Д.А., Смельцова С.В.** Анализ проявления лидерских качеств и жизненных ориентаций среди студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород посредством игры «HSE - build»……………….…… | 211 |
| **Конина Е.А., Букина А.С., Шинкаренко Е. А.** Способы поддержания контакта с семьей для иногородних студентов……………………………. | 215 |
| **Конина Е.А., Букина А.С., Шинкаренко Е. А.** Изменение взаимоотношений в семье в связи с переездом ребенка………………………………… | 219 |
| **Водопьянова А. И., Стрига Т.С., Шинкаренко Е.А.** Библиотеки – это уже не актуально?............................................................................................ | 223 |
| **Зерюкаева Д.В., Коновалова М.С., Шинкаренко Е.А.** Патриотизм в представлениях студенческой молодежи Нижнего Новгорода…………… | 227 |
| **Саукова О. А., Шинкаренко Е. А.** Мотивы выбора экономический специальностей студентами ВУЗов и ССУЗов Нижнего Новгорода…………. | 231 |
| **Толкачева И.Н., Карпунина М.А.** Изучение потребности создания психологической службы при университете (на примере НИУ ВШЭ - Нижний Новогород)………………………………………………………….. | 235 |
| **Травина Л.А., Бикметова Т.И.** Возрастной аспект в понимании идеального реципиента………………………………………………………………. | 239 |

**ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ**

**И.Н. Норенков,**

**первый заместитель Министра**

**экономики Нижегородской области**

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Тема моего сегодняшнего выступления «Состояние и перспективы развития экономики Нижегородской области».

В своем выступлении мне хотелось бы остановиться на следующих вопросах:

- стратегическое планирование в регионе;

- текущая социально-экономическая ситуация в области;

- задачи на ближайшую перспективу.

В настоящее время в Нижегородской области сформирована эффективная система стратегического планирования. Об этом свидетельствует, в частности, получение в 2012 году Нижегородской областью самой высокой оценки по итогам традиционного Общероссийского ежегодного конкурса региональных стратегий и программ социально-экономического развития среди субъектов России, а именно, область была признана победителем конкурса и получила диплом I степени «Управление региональным развитием: дорожная карта к новой экономике».

Региональная система стратегического планирования уже не первый раз получает такую высокую оценку: в 2011 году по итогам участия в данном конкурсе региональных стратегий Нижегородская область была также признана победителем - региону был присужден диплом II степени «Стратегические инициативы в управлении региональным развитием».

Основой стратегического планирования региона является «Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года» *(утв. ППНО от 17.04.2006 №127),* вкоторойопределеныприоритетные направления деятельности регионального Правительства.

Для достижения главной стратегической цели Правительства области – высокого уровня благосостояния и стандартов качества жизни:

**-** **в экономике** был взят курс на диверсификацию ее структуры в пользу высокотехнологичных секторов, проведение модернизации, улучшения инвестиционного климата;

**-** **в социальной сфере** – на развитие человеческого капитала через создание благоприятных условий для жизни;

**-** **в сфере управления** – на повышение эффективности исполнительной власти.

Механизмом реализации Стратегии на среднесрочную перспективу является Программа социально-экономического развития Нижегородской области на   
2012-2015 годы *(утв. Законом НО от 08.08.2012 №106-З)*. Она позволяет на основе долгосрочных установок определять четкие задачи на текущий момент и ближайшую (2-3 года) перспективу, а также увязывать объемы имеющихся ресурсов с ожидаемыми результатами.

Концентрация усилий на приоритетах экономической политики позволила добиться в первые же годы реализации Стратегии динамичного развития региона с опережающими среднероссийский уровень темпами роста по основным макроэкономическим показателям *(ВРП 8-9%, инвестиции в основной капитал, потребительский рынок, жилищное строительство, доходы населения и т.д.)*.

Так, за 2005–2012 годы:

- объем инвестиций в основной капитал в Нижегородской области вырос в 2,1 раза, в то время как в среднем по России рост составил 1,8 раза;

- объемы жилищного строительства *в действующих ценах* выросли в   
2,2 раза, по России - в 1,6 раза;

- оборот розничной торговли *в действующих ценах* увеличился в 4,2 раза, по России - в 3,8 раза;

- реальные денежные доходы населения выросли в 1,8 раза, по России - в   
1,7 раза;

- доходы консолидированного бюджета увеличились в 3,8 раза, по России – в 3,4 раза.

Также в области отмечен рост объемов ВРП в действующих ценах в   
3,5 раза.

Достижению данных показателей способствовали скоординированные действия регионального Правительства по следующим направлениям.

**Стимулирование и поддержка инвестиционной деятельности** на территории области.

Так, в целях **снижения административных барьеров** работа Правительства области с инвесторами проводится в режиме «одного окна». Действует Инвестиционный совет, возглавляемый Губернатором области, и профильное министерство по рассмотрению заявок инвесторов и оформлению разрешительной документации.

К настоящему моменту советом одобрены заявки на сумму 1,8 трлн рублей, в соответствии с которыми планируется создать в перспективе около   
200 тыс. рабочих мест.

Еще одной мерой Правительства по улучшению инвестиционного климата является активное **использование инструментов государственно-частного партнерства** для привлечения дополнительных инвестиций, особенно в объекты социальной сферы и общественной инфраструктуры. Область входит в число первых регионов Росси, где был принят закон «Об участии в государственно-частном партнерстве» *(2010 год).*

**Приоритетным инвестиционным проектам** оказывается государственная поддерка: льготы по налогу на прибыль, на имущество организаций, компенсация части процентной ставки по кредитам коммерческих банков.

Так, по состоянию на начало текущего года приоритетными признано   
73 проекта с общим объемом инвестиций более 350 млрд рублей.

За период 2005 – 2012 годы **поддержка приоритетных инвестиционных** проектов из областного бюджета составила 3,6 млрд рублей, в   
т.ч. 194 млн. рублей - компенсация части процентной ставки по коммерческим кредитам; 3,4 млрд рублей - налоговые льготы.

К наиболее крупным приоритетным инвестиционным проектам, повлиявшим на развитие области в этот период, относятся:

* Строительство комплекса по производству ПВХ мощностью 330 тыс. тонн в год ООО «Русвинил» г.Кстово *(совместное предприятие «Сольвин», Бельгия и ОАО «Сибур Холдинг», Россия), (объем инвестиций – 55,3 млрд рублей; количество создаваемых рабочих мест – 475, планируемый пуск в эксплуатацию: 1 квартал 2014 года);*
* Строительство литейно-прокатного комплекса ЗАО «ОМК-Сталь» в городском округе г.Выкса, *(объем инвестиций – 36,5 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – 965, введен в эксплуатацию – октябрь 2008 года);*
* Строительство комплекса каталитического крекинга гидроочищенного вакуумного газойля ООО «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез», г.Кстово *(объем инвестиций - 29,8 млрд рублей; количество создаваемых рабочих мест - около 300; введен в эксплуатацию – 2011 год)*;
* Строительство завода и открытие первой очереди производства конструктивных элементов и компонентов ООО «Либхерр – Нижний Новгород» («Либхерр Интернасиональ», Швейцария), г.Дзержинск *(объем инвестиций – 11,6 млрд рублей; количество создаваемых рабочих мест – 727, введен в эксплуатацию – июнь 2011 года)*.

Другим приоритетным направлением политики регионального Правительства является **формирование и развитие кластеров** в области. В прошлом году региональное Правительство приняло участие в конкурсном отборе Минэкономразвития РФ пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров. По итогам конкурсного отбора Программы Саровского инновационного кластера и Нижегородского **индустриального инновационного кластера** в области автомобилестроения и нефтехимии вошли в число 25 пилотных проектов.

Кроме того в области ведется работа по формированию **биомедицинского кластера**, целью которого является разработка и продвижение инновационных технологий в сфере медицинского приборостроения и оборудования. Его создание позволит решить вопрос импортозамещения медицинской техники и медицинских материалов.

Еще одним не менее важным направлением деятельности Правительства области является **поддержка инновационной деятельности**.

С 2003 года действует закон «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Нижегородской области», который предусматривает меры поддержки приоритетных для региона инновационных проектов, направленные на снижение налоговой нагрузки и повышение доступности кредитных ресурсов.

За 2006-2012 годы поддержано 29 приоритетных проектов, объем поддержки составил около 280 млн рублей.

Другим направлением деятельности Правительства по созданию условий для внедрения инноваций является **развитие инфраструктуры инновационной деятельности.**

Так, при участии Правительства области создан:

- в 2006 году Региональный венчурный фонд, осуществляющий инвестиции в малые предприятия в научно-технической сфере;

- с 2007 года на территории области действует Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор.

Нижегородская область принимает участие в федеральных программах по созданию на территории России сети технопарков: строительство технопарка «ИТ-парк Анкудиновка» в Нижнем Новгороде и технико-внедренческого Открытого парка в поселке Сатис Дивеевского раона.

В результате оказываемой государственной поддержки доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленных организаций увеличилась с 3,8% в 2005 году до 18% в 2012 году.

Рост экономики за 2006-2012 годы позволил значительно увеличить **государственные инвестиции**, выделяемые из областного бюджета, в первую очередь в социальную сферу.

Основные расходы областного бюджета (за исключением заработной платы работников бюджетной сферы и оплаты коммунальных услуг бюджетных учреждений) осуществляются через областные целевые программы.

На реализацию ***областных целевых программ*** в 2005-2012 годахбыло направлено 100 млрд рублей из областного бюджета.

В тот же период *(2005-2012 гг)* Правительством области было привлечено свыше 57 млрд рублей средств федерального бюджета в рамках ***федеральных целевых программ и Федеральной адресной инвестиционной программы***.

В истекшем году эти средства (около 20 млрд руб.) привлекались в область на такие значимые направления как:

- развитие промышленности *(6 млрд руб.)*,

- правоохранительную деятельность, предупреждение и ликвидацию последствий ЧС *(1,5 млрд. руб.)*,

- развитие жилищной сферы *(622,4 млн руб.)*,

- повышение качества медицинской помощи *(561,6 млн рублей)*,

- модернизацию объектов дорожного хозяйства *(437,8 млн руб.)*.

В результате было введено в эксплуатацию 1500 объектов социальной и инженерной инфраструктуры, в том числе:

- 94 объекта образования;

- 45 объектов здравоохранения;

- 66 спортивных объектов;

- более 630 объектов газификации;

- более 240 объектов коммунального хозяйства;

- более 50 дорог и мостов.

Особое внимание Правительство области уделяет развитию транспортной инфраструктуры. Так за 2005-2012 годы реализованы следующие социально значимые проекты:

- Строительство южного обхода г.Н.Новгорода. *Ввод II очереди автодороги (2008 год) позволил:*

* *Соединить автомобильные дороги «Н.Новгород – Касимов» и*

*«Н.Новгород – Саранск»;*

* *Вывести более 30% транзитного транспорта за пределы областного*

*центра;*

- Ввод в эксплуатацию 1 пускового комплекса автодороги Р-152 «Шопша-Иваново-Н.Новгород» *на участке обхода городов Балахны и Заволжья (2008 год);*

- Аварийно-восстановительные работы Канавинского моста в Нижнем Новгороде (2010 год) – *открыто шестиполосное движение по мосту*;

- Расширение Окского съезда в Нижнем Новгороде (2011 год) – *увеличена пропускная способность Молитовского моста через Оку примерно на 40%*;

- Строительство объектов метростроения:

* *ввод в эксплуатацию автомобильной части метромоста (2009 год);*
* *пуск новой станции метро «Горьковская» в нагорной части Нижнего Новгорода (2012 год)*
* *открытие движения по левобережной эстакаде от метромоста с выходом на Московское шоссе (2012 год);*

- Модернизация Нижегородского аэропорта:

* + *реконструкция (восстановление) искусственных аэродромных покрытий и замена светосигнального оборудования (2006-2009 годы);*
  + *подписано Соглашение между Федеральным агентством воздушного транспорта РФ и ОАО «МАНН» о соинвестировании строительства и реконструкции объектов аэропортового комплекса (программа рассчитана на 10 лет – с 2011 года по 2021 год);*
  + *выбран инвестор - ОАО «Аэропорт Кольцово» (объем инвестиций в реконструкцию аэропорта – 2,1 млрд руб.);*

- Строительство канатной дороги «Н.Новгород - Бор» (2011 год);

- Запуск высокоскоростных поездов «Сапсан» (2010 год):

* *«Н.Новгород - Москва» - время поездки сокращено с 6-8 часов до 4 часов.*

Реализуется целый комплекс программ и мероприятий, направленных на обеспечение граждан доступным и комфортным жильем.

С 2006 года в Нижегородской области реализуется областная целевая программа по поддержке молодых специалистов, которая позволила привлечь молодых педагогов, врачей, специалистов культуры и спорта для работы на селе за счет решения их жилищных проблем. С начала действия программы для молодых специалистов было построено 1685 одноквартирных жилых домов, приобретено 1658 квартир на вторичном рынке жилья и 503 автомобиля.

Благодаря реализации программ в сфере здравоохранения существенно улучшились условия, и повысилось качество специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, службы родовспоможения.

С целью формирования здорового образа жизни Правительством области с 2007 года проводится работа по созданию сети физкультурно-оздоро-вительных комплексов (в 2012 году в области введены в эксплуатацию 3 ФОКа, всего с 2007 года построено 24). В результате доля населения, занимающего физической культурой и спортом, выросла с 10,3% в 2007 году до 22,8% в 2012 году.

Таким образом, значительные усилия Правительства области сосредоточены на развитии человеческого потенциала.

За 2005-2012 годы произошли очевидные позитивные сдвиги в уровне и качестве жизни населения Нижегородской области.

Об этом свидетельствуют следующие цифры:

- среднедушевые денежные доходы населения выросли к уровню 2005 года в 3,5 раза и составили по итогам 2012 года 21340 рублей;

- реальные денежные доходы населения (т.е. скорректированные на инфляцию) выросли за последние семь лет в 1,7 раза *(по России – в 1,5 раза)*;

- средняя заработная плата работающих по итогам 2012 года составила 21 тыс. рублей, что в 3,2 раза выше уровня 2005 года.

- произошло снижение уровня бедности населения: доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума уменьшилась с 17,5% в   
2005 году до 9,3% в 2012 году.

- обеспеченность населения Нижегородской области дорогостоящими предметами длительного пользования также выросла: обеспеченность мобильными телефонами увеличилась в 2,3 раза, компьютерами - в 3,2 раза, собственными легковыми автомобилями – в 1,6 раза.

В последние годы наблюдается устойчивая положительная динамика демографических показателей *(2012 год в % к 2005 году)*:

* смертность населения сократилась на 20% (с 20 до 16 промилле);
* рождаемость увеличилась на 32,6% (с 8,9 до 11,8 промилле), достигнутый уровень рождаемости – самый высокий за последние 20 лет;
* коэффициент естественной убыли населения сократился в 2,6 раза (с 11,1 до 4,2 промилле);
* продолжительность жизни населения увеличилась на 5,5 лет (с 63,4 до 68,9 года).

В среднесрочной перспективе предстоит реализация Программы социально-экономического развития области до 2015 года. Необходимо будет выполнить основные ее индикаторы, т.е. обеспечить:

* рост объема ВРП на душу населения в 1,8 раза (405,7 тыс. рублей в   
  2015 году);
* рост ИФО промышленного производства в 1,4 раза;
* рост объема инвестиций в основной капитал в 1,7 раза (370,9 млрд рублей в 2015 году);
* рост среднедушевых денежных доходов в 1,8 раза (32,5 тыс. рублей в   
  2015 году);
* рост среднемесячной заработной платы (по полному кругу организаций) в 1,8 раза (32,9 тыс. рублей в 2015 году);
* рост реальной заработной платы и реальных денежных доходов в 1,4 раза.

**Научное направление «ЭКОНОМИКА»**

**Е.В. Усачева, И.В. Зороастрова**

**ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТРУДА СТУДЕНТОВ И**

**ВЫПУСКНИКОВ УНИВЕРСИТЕТОВ**

Проблемы рынка труда всегда находятся в центре внимания ученых-экономистов. Это вполне закономерно, поскольку сфера занятости населения, будучи одной из ключевых, определяет, с одной стороны, функционирование экономики на макроуровне, а с другой стороны, затрагивает интересы каждого конкретного индивида. Изменения структуры рынка труда, требований, предъявляемых работодателями к знаниям, компетенциям и опыту профессиональной деятельности соискателей, обуславливают актуальность исследования особенностей трудоустройства молодых специалистов.

В представленной работе была предпринята попытка выявления специфических особенностей предложения труда, характеризующих начало трудовой деятельности студентов и выпускников вузов. В том числе были выдвинуты и проверены следующие гипотезы:

* большей части студентов очной формы обучения свойственно быть вовлеченными в трудовую деятельность еще в период обучения в высшем учебном заведении;
* в современных условиях для поиска работы все возрастающую роль приобретают социальные сети, которые зачастую оказываются эффективнее традиционных механизмов;
* дополнительное образование, в т.ч. образование, полученное за рубежом, значимо влияет на возможности трудоустройства.

Как следует из анализа литературы, посвященной трудоустройству студентов и выпускников вузов, главными мотивами совмещения работы и учебы являются «необходимость зарабатывать деньги на жизнь» и желание «почувствовать себя независимым человеком»[[1]](#footnote-1)[1]. Среди преимуществ совмещения наиболее часто упоминаются различные аспекты, связанные с индивидуальной финансовой состоятельностью, развитием практических навыков и знаний.

Среди отрицательных последствий преобладают неполноценность знаний и снижение качества получаемого образования.

Развитие информационных технологий оказывает существенное влияние на поведение всех участников рынка труда. Среди инновационных инструментов, облегчающих поиск работы соискателями, можно выделить социальные сети, значимость которых в решении проблем трудоустройства заметно повышается. По данным Интернет-изданий в 2008 и 2009 г. с помощью социальных сетей нашли работу лишь 1%[[2]](#footnote-2)[2] и 4%[[3]](#footnote-3)[3] соискателей, а в 2011 г. - уже 21%[[4]](#footnote-4)[4]. Отмечается развитие и расширение функций, выполняемых Интернет-сообществами на рынке труда.

Следует отметить, что дополнительное образование и образовательная мобильность значимо влияют на востребованность специалиста на рынке труда[[5]](#footnote-5)[5]. Соискатели, получавшие дополнительное образование или проходившие зарубежную стажировку в целом могут рассчитывать на более высокий уровень оплаты труда и стабильности.

Основу представленного авторами исследования составили данные опроса выпускников экономико-правовых специальностей 4 вузов Нижнего Новгорода (НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, ННГУ им. Лобачевского, РАНХиГС, НКИ). Было использовано как очное, так и заочное Интернет-анкетирование; общее количество респондентов - 112 человек.

*Совмещение учебы и работы*

Результаты опроса подтвердили, что значительное, в процентном соотношении число студентов дневной формы обучения (71,4%) было занято трудовой деятельностью наряду с обучением в университете. Явление вторичной занятости широко распространено во всех рассматриваемых вузах, однако наибольший процент работающих студентов приходится на НИУ ВШЭ – Нижний Новгород (34,17% от общего числа респондентов, совмещающих работу и учебу). Во вторичную занятость юноши вовлечены в большей степени, чем девушки (Рис. 1).

Рис. 1. Вовлеченность во вторичную занятость юношей и девушек

Это связано, в первую очередь, с целями вторичной занятости. Для юношей вторичную занятость обусловливают в основном финансовые и психологические причины. Девушки, напротив, больше внимания обращают на необходимость опыта работы для последующего трудоустройства. Негативные моменты, связанные с сочетанием работы и учебы, как правило, касаются проблемы достижения одновременной эффективности трудовой и учебной деятельности.

Следует отметить, что лишь небольшое количество студентов нашли постоянную работу, в основном она была временной и эпизодической. Наблюдается положительное влияние образования на возможность устройства по специальности: респонденты, устроившиеся во время обучения в вузе по специальности, являются в большинстве своем хорошо успевающими студентами (Рис. 2).

Рис. 2. Занятость респондентов с высоким и низким средним баллом

*Стратегии трудоустройства*

Послевузовская занятость значительно варьирует при ее рассмотрении в аспекте оконченного вуза. Наименьший процент незанятости наблюдается среди выпускников НИУ ВШЭ – Нижний Новгород (8,57%), наибольший - среди выпускников РАНХиГС (31,82%).

Выявлена связь между уровнем образования, полученного выпускниками, и стратегиями поиска работы (Рис. 3).

Рис. 3. Стратегии поиска работы бакалавров и магистров

Почти половина бакалавров были трудоустроены при помощи неформальных связей. Отметим, что большинство респондентов, окончивших магистратуру, продолжили работать в тех же организациях, где проходили преддипломную стажировку (практику).

Наиболее результативными, по данным опроса, были следующие способы поиска работы: с помощью родителей, друзей трудоустроились 36,5% респондентов, через социальные сети – 18,5%, менее популярны оказались обращения в кадровые агентства, службы занятости, изучение объявлений о вакансиях. В трудоустройстве студентов стоит отметить и значительную роль Интернет-ресурсов. Возможно, это говорит о развитии особой молодежной культуры, где значительную роль играет уже не только общение с использованием социальных сетей, но также их глубокое внедрение во все сферы жизнедеятельности молодого человека. В ходе исследования было выяснено, какие преимущества выделяют соискатели при использовании социальных сетей для поиска работы: актуальное состояние учетных записей, возможность составить мнение о работодателе, общение с ним в неформальной манере, возможность быстро уточнить какие-либо моменты, а также сервисы рекомендаций.

*Дополнительное образование и образовательная мобильность*

Необходимо отметить, что значительное количество респондентов получало то или иное дополнительное образование (61,6% опрошенных). Реакция работодателей на наличие дополнительного образования была различной. Интересно, что предъявление дипломов или сертификатов дополнительного образования, полученных на семинарах, тренингах и курсах, не связанных со специальностью респондентов, довольно часто вызывало отрицательную реакцию работодателей. Вероятнее всего, что в рассматриваемом случае имеет место ситуация, когда соискатель «слишком квалифицирован», т.е. характеризуется избытком знаний или компетенций для определенного вида деятельности.

В то же время наличие дополнительного образования оказывало заметное влияние на трудоустройство: занятость среди респондентов, занимавшихся дополнительным образованием, значительно выше, чем среди тех, кто этого не делал. (Рис.4).

Рис. 4. Занятость респондентов в зависимости от наличия дополнительного

образования

В работе был также исследован вопрос о зарубежных стажировках как важном конкурентном преимуществе соискателей. В целом, работодатели положительно реагируют на прохождение соискателем зарубежной стажировки. Показательно, что общий уровень занятости среди прошедших зарубежные стажировки был выше (Рис. 5).

Рис. 5. Занятость респондентов в зависимости от наличия зарубежной

стажировки

Таким образом, в исследовании представлена специфика предложения труда выпускников нижегородских университетов, особенности вторичной занятости студентов и ее мотивы, стратегии поиска работы, роль дополнительного образования и образовательной мобильности как значимых факторов, влияющих на возможность успешного трудоустройства.

**В Н. Кабаев, А Е. Новак**

**ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ВАЛЮТНОГО РЕЖИМА СТРАНАМИ С**

**РАЗВИВАЮЩИМИСЯ ЭКОНОМИКАМИ**

Привязка валюты в классическом ее понимании (фиксация относительно одной валюты) с недавнего времени стала непопулярной и многие государства

декларировали переход в сторону привязки к корзине валют или же к более гибким режимам. Означает ли это фактический переход к более независимой денежно-кредитной политике или монетарные власти развивающихся стран как и прежде контролируют валютные курсы? Эмпирическая оценка зависимости между валютными курсами позволит ответить на данный вопрос.

Цель данной работы, на основе оценки фактических валютных режимов Китая, Малайзии, Бразилии, Аргентины и Сингапура – выявить общие тенденции среди стран, либерализующих свою финансовую систему, оценить, насколько высока зависимость экономик данных стран от их торговых партнеров.

Следует отметить, что большая часть работ по данной теме основаны на анализе de-juro классификации стран, которая разрабатывается Международным валютным фондом на основе официальных данных по экономикам разных стран. Однако такой анализ может приводить к некачественным результатам. Связано это, с тем, что страны не всегда декларируют фактический валютный режим, причем, большинство из них склонны к ужесточению режима в сравнении с объявленным[[6]](#footnote-6).

Чтобы выяснить, какая логика стоит за этим несоответствием, рассмотрим некоторые теоретические основания для применения того или иного валютного режима. В данной работе мы анализируем развивающиеся страны, поэтому определим проблемы, с которыми сталкивается страна в процессе либерализации своей экономики.

Фиксация валютного курса как решение проблем развивающихся стран.

В работе рассматриваются основные проблемы, которые заставляют монетарные власти развивающихся стран привязывать свою валюту к одной из мировых валют; они включают борьбу с инфляцией, угрозу макроэкономической дестабилизации, поддержание конкурентоспособности, неразвитые рынки капитала и др.

Привязка национальных валют развивающихся стран к одной из мировых валют признаётся необходимой в большинстве случаев, по крайней мере, в краткосрочном периоде. Но здесь стоит заметить, что привязка валюты должна сопровождаться контролем над потоками капитала, чтобы ограничить возможности спекуляции национальных банков[[7]](#footnote-7).

## Преимущества промежуточных режимов валютного курса

Еще одна группа исследований показывает, что в долгосрочном периоде любой фиксированный курс будет изменен, потому что долгосрочной стабильности в стране при фиксации валютного курса добиться, обычно не удается.[[8]](#footnote-8)

Основная группа проблем возникает в странах, либерализующих свою финансовую систему. Важную роль здесь играет феномен «невозможной троицы».[[9]](#footnote-9) Данная теория говорит о том, что сочетание фиксированного [валютного курса](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81), открытого рынка [капитала](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) и независимой денежно-кредитной политики не возможно. Несмотря на это принять сразу свободный плавающий курс развивающимся странам также невозможно. Данная ситуация возникает из-за неразвитости рынка фьючерсных операций. Это значит, что национальные компании импортёры и экспортёры, в условиях свободно плавающих курсов валют, не могут застраховаться от изменений валютных курсов. Естественно, такие условия неприемлемы для ведения бизнеса в современных условиях, а следовательно они будут сокращать внешнеторговую активность национальных фирм. Таким образом, многие развивающиеся страны принимают промежуточные валютные режимы для комбинирования преимуществ плавающего и фиксированного валютных курсов.[[10]](#footnote-10)

## Аргументы за плавающие режимы валютного курса

В пользу режима плавающего валютного курса также собраны некоторые аргументы.[[11]](#footnote-11)

Во-первых, страны, использующие плавающий валютный курс, имеют рост экономики, в среднем, выше, чем страны, использующие фиксированный курс. Во-вторых, долларизация не приносит экономики никаких выгод, хотя и может быть полезной для стран с длинной историей дисбалансов и нестабильности. В третьих, в условиях стабильной фискальной политики и независимости центрального банка, плавающий курс национальной валюты не ведёт к высокой инфляции.

Что нам особенно интересно, так это то, что эмпирические исследования приводят к выводу, что в долгосрочном периоде страны с плавающими курсами имеют более высокий рост ВВП, чем страны с фиксированными курсами.

Также, продолжая критику фиксированных режимов, можно утверждать, что плавающий валютный курс помогает быстрее приспособиться к внешним шокам и смягчает последствия кризисов.

Данные теоретические выводы подтверждают эмпирические факты, а именно, валютные кризисы в таких странах как: Чили (1982), Мексика (1994-95), страны восточноазиатского региона (1997-98), Аргентина (2001).

## Выявление валютных привязок для выбранных стран

В этой части работы, исследование включало в себя анализ привязок валют, который был проведён в два этапа. На первом этапе проанализированы веса привязок валют в периоды до и после кризиса, а также в кризис. На втором этапе проведено сравнение этих величин в динамике. В работе использована модель Франкеля и Вейя[[12]](#footnote-12), которая представляет собой множественную МНК регрессию. За базовые валюты взяты Доллар США, Евро, Японская иена, Британский фунт. Выбор обусловлен тем, что представленные валюты являются свободно плавающими и страны, использующие эти валюты, обладают развитыми финансовыми рынками. Швейцарский Франк в этой модели используется как мера стоимости (numéraire) для измерения волатильности обменного курса.

\*,

где  *–* первая разница логарифмов соответствующих валютных курсов. *NC* – национальная валюта; *USD* – Доллар США; *EUR* – Евро; *JPY* – Японская иена; *GBP* – Британский фунт, *CHF* – Швейцарский франк. Согласно модели, коэффициент -константа, остальные коэффициенты представляют собой веса базовых валют в модели, – шум.

Официальные валютные режимы исследуемых стран[[13]](#footnote-13):

Китай – ползучая привязка; Сингапур – грязное плавание по отношению к не предопределённой корзине валют; Малайзия – грязное плавание по отношению к не предопределённой валюте, либо корзине валют; Бразилия – плавающий курс, но может корректироваться в рамках борьбы с инфляцией; Аргентина – фиксированный валютный курс к доллару США.

***Тестирование модели***

Модель тестировалась для трёх периодов. Предкризисный период с 1 апреля 2006 года по 31 августа 2008 года (882 наблюдения); кризисный период: с 1 сентября 2008 по 31 декабря 2010 (852 наблюдений), и для периода после кризиса: 1 января 2011 –31 марта 2012 (357 наблюдений). Здесь важно подчеркнуть, что кризисный период выбран достаточно условно (с учетом данных о восстановлении экономик исследуемых стран), однако, для каждой страны этот период специфичен. В данной работе в связи с последующей оценкой модели для «скользящего окна» в сто дней более подробное исследование структурных сдвигов в период кризиса не проводилось.

Для выявления изменений оценок параметров модели была применена скользящая регрессия с постоянной шириной интервала в сто дней.

Результаты показали, что Китай и Аргентина используют достаточно жесткие фиксированные валютные режимы. Здесь нужно отметить, что по официальной информации Китай использует ползучую привязку. Сингапур и Малайзия используют привязку к корзине валют, хотя веса привязки не предопределены и меняются, что выявлено с помощью графиков скользящей средней. Что касается Бразилии, она официально имеет валютный режим, предполагающий свободное плавание Реала, очевидной привязки не наблюдается.

В ходе работы мы рассмотрели причины, по которым монетарные власти развивающихся стран используют привязку своей валюты к валютам развитых стран. Борьба с инфляцией, стабилизация макроэкономической ситуации и привлечение инвестиций – такого результата ожидают власти, выбирая фиксированный режим валютного курса и, фактически, отказываясь от независимого проведения денежно-кредитной политики. В теоретической части работы мы обсудили и другие проблемы, которые возникают в случае выбора фиксированного режима.

Несмотря на тенденцию к переключению на более свободные плавающие режимы de-juro, многие страны не готовы отпустить свои валюты в свободное плавание: недостаточно развитые рынки капитала, проблемы высоких рисков в экономике и угроза возврата к высокой инфляции приводят к эффекту, известному как «боязнь плавания». В работе проведено эмпирическое исследование для ряда развивающихся экономик, которое позволяет утверждать, что такой эффект наблюдается в действительности.

**С. А. Горелов, Е. Е. Кузьмичева**

**ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТАВА И ВЛИЯНИЙ ЭФФЕКТОВ,**

**ФОРМИРУЮЩИХ ПОЛИТИКУ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИСТОЧНИКОВ**

**ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИИ**

Определение оптимального баланса между собственным и заемным капиталом, по-прежнему сохраняет свою актуальность и высокую значимость в контексте долгосрочного развития компании, так как современные теории в области корпоративных финансов предлагают достаточное количество как качественных, так и количественных доказательств того, что структура капитала является значимым фактором управления стоимостью компании.

Предполагается, что тщательный анализ мотивов менеджеров в области формирования структуры капитала, а также выявление факторов, оказывающих непосредственное воздействие на данный процесс, окажут положительное влияние на эффективность деятельности компании на стратегическом уровне. Заметим, что на сегодняшний день ни одна из известных традиционных теорий в области формирования капитала не дает однозначного описания подобных факторов, чем и продиктована целесообразность настоящей работы.

Актуальность исследования связана со значительным увеличением неопределенности на рынке капиталов. Прикладной характер исследования заключается в качественном повышении рефлексии принимаемых финансовых решений, а также существенной помощи в процессе выявления и прогнозирования целевого уровня долговой нагрузки компании.

**Роль поведенческого фактора при формировании политики**

**привлечения источников финансирования компании**

Согласно Fama и French[[14]](#footnote-14),фундаментальные теории корпоративных финансов: теория компромиссов и теория иерархий - на практике показали свою частичную не состоятельность. В этой связи можно полагать, что традиционные теории, базирующиеся на моделях, рассматривающих действия рациональных экономических агентов, нуждаются в дополнении. Поведенческие финансы, на наш взгляд, способны оказать существенную помощь в данном процессе. В этом случае, мы допускаем, что финансовые решения могут характеризоваться иррациональностью, нарушением традиционных представлений о неприятии риска, вследствие того, что экономические агенты подвержены влиянию эмоций и поведенческих отклонений.

Согласно Goel и Thakor[[15]](#footnote-15), среди прочих поведенческих отклонений, менеджеры в наибольшей степени склонны к оптимизму и самоуверенности. Как результат, представляется целесообразным рассмотреть влияние данных поведенческих факторов, в контексте формирования структуры капитала.

Исследования с подобной формулировкой ранее были проведены Heaton[[16]](#footnote-16), Hackbarth [[17]](#footnote-17), Barros и Alexandre[[18]](#footnote-18). Согласно полученным результатам данных ученых, как теоретическим, так и эмпирическим, выявлено, что оптимистичные и самоуверенные менеджеры склонны выбирать более высокий уровень левериджа, а также чаще эмитируют новые долговые обязательства по сравнению с беспристрастными менеджерами.

**Эмпирическая модель**. Основная цель эмпирической модели, рассмотренной в настоящем исследовании, заключается в проверке гипотезы о прямой зависимости уровня левериджа компании от самоуверенности и оптимизма менеджеров. Наряду с тестированием влияния поведенческого фактора, целесообразным представляется проверка состоятельности основных аспектов традиционных теорий формирования структуры капитала: теории компромиссов и теории иерархий.

Оценки переменных основаны на данных базы ThomsonOne. В выборку вошло 50 публичных российских нефинансовых компаний, осуществляющих свою деятельность в восьми различных отраслях индустрии и торговли. Период наблюдения составляет 6 лет (2006-2011 гг.).

Анализ детерминант предусматривает два этапа.

1 этап. Оценка линейной регрессионной модели с перекрестными (*cross-section*) данными. Для тестирования выбрана следующая модель:

, *(1)*

где *LEV –* леверидж;

*Conf –* прокси переменная самоуверенности и оптимизма[[19]](#footnote-19);

*MB –* прокси переменная роста компании – совокупные активы, скорректированные с учетом рыночной капитализации;

*CAPEX –* альтернативная прокси переменная роста компании – доля капитальных затрат в совокупной структуре активов;

*PPE –* доля материальных активов в совокупной структуре активов;

*PRF*– показатель экономической рентабельности компании, отношение прибыли до налогообложения и уплаты дивидендов к совокупным активам;

*SIZEAS*– прокси переменная размера компании – натуральный логарифм совокупных активов;

*SIZESL*– альтернативная прокси переменная размера компании – натуральный логарифм совокупных продаж;

2 этап. Исследование панельных данных с помощью модели со случайными эффектами (*randome ffects model*). В данном случае регрессия имеет вид:

, *(2)*

где *RC* – прокси переменная самоуверенности и оптимизма, коэффициент принятия риска;

*Year1* – 2009 год;

*Year2* – 2010 год;

*Year3* – 2011 год.

Результаты проведанного моделирования представлены в *Таблице1*.

*Таблица 1*

**Результаты эконометрической оценки параметров моделей *(1)*, *(2)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Фак-тор** | **Перекрестный анализ (cross-section)** | | | | | | | **Panel data** |
| **2006г.** | **2007г.** | **2008г.** | **2009г.** | **2010г.** | **2011г.** | **2006-2011 г.г.** |
| *CONF* | -0,005 | 0,008 | -0,010\*\*[[20]](#footnote-20) | -0,007\*\* | -0,009\* | -0,009\* | -0,001\* | -0,065\*\*\* |
| *MB* | -0,326\*\*\* | -0,528\*\*\* | -0,512\*\*\* | -0,402\*\*\* | -0,685\*\*\* | -0,705\*\*\* | -0,509\*\*\* | -1,160\*\*\* |
| *CAPEX* | 0,577\*\* | 0,068 | 0,348 | -0,903\*\* | -0,384 | 0,425 | -0,211 | 1,221\*\* |
| *PPE* | -0,231\*\* | -0,124 | -0,191 | -0,185 | -0,109 | -0,282\*\*\* | -0,172\*\*\* | -0,538\*\* |
| *PRF* | -0,398\*\*\* | -0,238 | 0,01 | -0,483\*\* | -0,098 | 0,053 | -0,218\*\*\* | -0,388\*\* |
| *SIZEAS* | 0,001 | 0,026 | 0,013 | -0,029 | 0,008 | -0,013 | 0 | 0,165\*\*\* |
| *SIZESL* | 0 | -0,034 | -0,008 | 0,057 | 0,011 | 0,021 | 0,007 | -0,267\*\*\* |
| *RC* | - | | | | | | | -0,009 |
| *Year1* | - | | | | | | | -0,936\*\*\* |
| *Year2* | - | | | | | | | -0,220\*\* |
| *Year3* | - | | | | | | | - |
| *Cons* | 0,651\*\*\* | 0,863\*\*\* | 0,699\*\*\* | 0,471\*\* | 0,733\*\*\* | 0,856\*\*\* | 0,765\*\*\* | 2,556\*\*\* |
| *Число наблю-дений* | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 300 | 200 |

**Результаты эмпирического моделирования**

1. Выявлена отрицательная связь между уровнем левериджа и самоуверенностью и оптимизмом менеджеров.
2. Получено подтверждение следствий традиционных теорий, согласно которым растущие и высокоприбыльные компании характеризуются меньшим уровнем долговой нагрузки.
3. Выявлено несоответствие теории компромиссов, вопреки которой, компании с высокой долей материальных активов, характеризуются меньшим уровнем левериджа.
4. Несмотря на выявленную значимость, не удалось выявить однозначной зависимости между размером компании и уровнем долга.
5. Выявлено влияние временного эффекта, согласно которому финансовый кризис оказал отрицательное влияние на уровень долговой нагрузки компании.

По результатам работы получено свидетельство того, что поведенческие мотивы менеджеров, в частности, оптимизм и самоуверенность, могут быть использованы в качестве детерминантов структуры капитала фирмы. Также, в ходе исследования, выявлено, что теория иерархий и теория компромиссов не дают полного и абсолютно достоверного описания принципов формирования капитала компании.

Таким образом, данную работу можно использовать в качестве доказательства того, что на сегодняшний день, в рамках реальной действительности, традиционные теории требуют возможного переосмысления и дополнения. В контексте решения данной проблемы далеко не последнее место могут занять поведенческие финансы, которые, основываясь на богатом инструментарии, в состоянии оказать существенную помощь, как при анализе, так и при прогнозировании структуры капитала компании.

**Д.Н. Малов, С.Ю. Хасянова**

**Макроэкономическая модель стресс тестирования с использованием VAR подхода**

Разработка макроэкономических стресс тестов финансовой системы всё более популярна в последние годы[[21]](#footnote-21). Данные тесты предназначены для оценки уязвимости банковской системы, а также для всей финансовой системы, для анализа влияния экстремальных, но правдоподобных неблагоприятных макроэкономических потрясений. Стресс тесты очень важны, в особенности для Центрального Банка. В силу своей гибкости они дают полезную информацию для оценки рисков финансовой системы[[22]](#footnote-22).

В последнее время в качестве части финансовой оценки МВФ, стресс тесты проводятся для проверки финансовой устойчивости банковской системы России. Из полученных в результате данной оценки выводов мы можем узнать, является ли банковская система России устойчивой к ряду вероятных неблагоприятных макроэкономических потрясений.

На сегодняшний день, стресс-тестирование становится все более распространенным методом анализа рисков в финансовых организациях, поскольку банковское регулирование предписывает использование стресс тестирования при применении банками внутренних рейтингов. В соответствии с Базельским комитетом по банковскому надзору «банки, использующие модель внутренних рейтингов, должны осуществлять тщательное стресс-тестирование для оценки достаточности капитала»[[23]](#footnote-23).

Суть стресс тестирования заключается в том, чтобы понять, что может случиться, какие убытки может понести банк в той или иной неожиданной ситуации. Стресс-тестирование используется и для оценки всей финансовой системы, ее уязвимости по отношению к неожиданным событиям.

Международный Валютный Фонд определяет стресс-тестирование как «методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям».

Любая экономика подвержена колебаниям уровней занятости, безработицы, промышленного производства, ВВП, ВНП. В отдельные годы наблюдается стремительное падение производства и взлет безработицы, в другие, напротив, - рост производства и резкое снижение уровня безработицы. Экономические колебания уже в течение длительного времени составляют центральную проблему макроэкономики. Наиболее значительными колебания были во времена Великой депрессии, когда уровень безработицы в совокупной рабочей силе промышленно развитых стран достиг отметки выше 20%. Величайшим вкладом в понимание причин и механизма Великой депрессии стала книга Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».

Эконометрические модели можно условно разделить на анализ временных рядов и анализ панельных данных.

В своей модели я попытался рассчитать влияние различных макроэкономических показателей на уровень собственного капитала банковской системы. За основу была взята модель стресс тестирования Британских банков. То есть VAR модель. Что касается спецификации, то в качестве зависимой переменной был взят уровень собственного капитала банковской переменной, а в качестве регрессоров:

sob2 – уровень собственного суммарного капитала банков всей системы;

infl1 – уровень инфляции в стране (как макроэкономическая переменная); в %

kurs5 – курс доллара США по отношению к рублю (количество рублей за 1 доллар);

urals1 – цена на нефть сорта urals (долларов за 1 баррель нефти).

Ежемесячные темпы изменения розничных цен (без учета выплат по ипотечным кредитам) используются в качестве показателя инфляции. Также в качестве объясняющей переменной используется цена на нефть сорта Urals, так как в зависимости от неё формируется резервный фонд и основные доходы государства.

Также следует упомянуть, что прежде чем анализировать собранные данные, сперва необходимо проверить их стационарность и избавиться от «случайного блуждания». Для его обнаружения проводятся специальные тесты, такие как unit root test и по мере необходимости для приведения ряда к стационарному, необходимо взятие последовательных разностей значений ряда.

Далее мы построили векторную авторегрессию и оценили влияние переменных на регрессант. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Модель 1 векторной авторегрессии.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Vector Autoregression Estimates | | | Date: 01/27/13 Time: 19:02 | | | Sample (adjusted): 4 60 | | | Included observations: 57 after | | | Adjustments | | | Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ] | | |  |  | |  |  | |  | SOB2 | |  |  | |  |  | | SOB2(-1) | 2.742963 | |  | (0.04145) | |  | [ 66.1797] | | SOB2(-2) | -2.591757 | |  | (0.07986) | |  | [-32.4551] | | SOB2(-3) | 0.842278 | |  | (0.03973) | |  | [ 21.2010] | | C | 0.034493 | |  | (0.01100) | |  | [ 3.13604] | |  | |  |  | | --- | --- | | URALS1 | 2.22E-05 | |  | (1.2E-05) | |  | [ 1.80644] | | INFL1 | -0.002712 | |  | (0.00081) | |  | [-3.33774] | | KURS5 | 0.036123 | |  | (0.01334) | |  | [ 2.70694] | |  |  | |  |  | | R-squared | 0.999995 | | Adj. R-squared | 0.999994 | | Sum sq. resids | 2.36E-05 | | S.E. equation | 0.000686 | | F-statistic | 1563664. | | Log likelihood | 338.0374 | | Akaike AIC | -11.61535 | | Schwarz SC | -11.36445 | | Mean dependent | 11.87148 | | S.D. dependent | 0.280993 | |

Далее проанализируем лаг переменных, то есть посмотрим, какие переменные и с каким лагом наиболее сильно влияют на регрессант. Для этого построим векторную авторегрессию следующего вида.

Таблица 2.

Модель 2 векторной авторегрессии

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Vector Autoregression Estimates | | |  |  |
| Date: 01/27/13 Time: 19:18 | | |  |  |
| Sample (adjusted): 3 60 | | |  |  |
| Included observations: 58 after adjustments | | | |  |
| Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ] | | | |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | SOB2 | URALS1 | INFL1 | KURS5 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| SOB2(-1) | 1.807488 | 4.15E-08 | 2.33E-11 | 3.18E-11 |
|  | (0.03102) | (1.5E-08) | (4.4E-12) | (7.3E-11) |
|  | [ 58.2669] | [ 2.81276] | [ 5.34777] | [ 0.43742] |
|  |  |  |  |  |
| SOB2(-2) | -0.808766 | -2.61E-08 | -1.86E-11 | -7.40E-11 |
|  | (0.02656) | (1.3E-08) | (3.7E-12) | (6.2E-11) |
|  | [-30.4501] | [-2.06793] | [-4.99227] | [-1.18881] |
|  |  |  |  |  |
| URALS1(-1) | 0.003411 | 3.36E-09 | 9.24E-14 | -1.85E-11 |
|  | (0.00181) | (8.6E-10) | (2.5E-13) | (4.2E-12) |
|  | [ 1.88341] | [ 3.90237] | [ 0.36340] | [-4.35632] |
|  |  |  |  |  |
| URALS1(-2) | -0.001369 | -1.74E-09 | -1.36E-13 | 8.29E-12 |
|  | (0.00096) | (4.5E-10) | (1.3E-13) | (2.2E-12) |
|  | [-1.43132] | [-3.82206] | [-1.01399] | [ 3.70163] |
|  |  |  |  |  |
| INFL1(-1) | -0.112035 | 5.38E-09 | 1.00E-11 | -3.80E-11 |
|  | (0.03411) | (1.6E-08) | (4.8E-12) | (8.0E-11) |
|  | [-3.28489] | [ 0.33214] | [ 2.09310] | [-0.47618] |
|  |  |  |  |  |
| INFL1(-2) | 0.043564 | 4.74E-09 | -1.44E-12 | 1.43E-11 |
|  | (0.01786) | (8.5E-09) | (2.5E-12) | (4.2E-11) |
|  | [ 2.43963] | [ 0.55874] | [-0.57371] | [ 0.34128] |
|  |  |  |  |  |
| KURS5(-1) | 17.09404 | 4.66E-06 | 1.83E-10 | -2.80E-08 |
|  | (1.80541) | (8.6E-07) | (2.5E-10) | (4.2E-09) |
|  | [ 9.46826] | [ 5.43124] | [ 0.72150] | [-6.62357] |
|  |  |  |  |  |
| KURS5(-2) | -8.632575 | -2.58E-06 | -2.26E-10 | 1.39E-08 |
|  | (0.90871) | (4.3E-07) | (1.3E-10) | (2.1E-09) |
|  | [-9.49979] | [-5.97546] | [-1.77152] | [ 6.51834] |
|  |  |  |  |  |
| C | 0.550998 | 5.59E-08 | 8.64E-13 | -4.55E-10 |
|  | (0.05142) | (2.4E-08) | (7.2E-12) | (1.2E-10) |
|  | [ 10.7156] | [ 2.28887] | [ 0.11982] | [-3.77517] |
|  |  |  |  |  |
| URALS1 | -0.002167 | 1.000000 | 2.79E-15 | 1.07E-11 |
|  | (0.00090) | (4.3E-10) | (1.3E-13) | (2.1E-12) |
|  | [-2.39588] | [ 2.3e+09] | [ 0.02194] | [ 5.03666] |
|  |  |  |  |  |
| INFL1 | 0.036265 | -1.53E-08 | 1.000000 | 4.85E-11 |
|  | (0.01946) | (9.3E-09) | (2.7E-12) | (4.6E-11) |
|  | [ 1.86342] | [-1.65054] | [ 3.7e+11] | [ 1.06404] |
|  |  |  |  |  |
| KURS5 | -8.871493 | -2.26E-06 | 0.000000 | 1.000000 |
|  | (0.96900) | (4.6E-07) | (1.4E-10) | (2.3E-09) |
|  | [-9.15533] | [-4.91203] | [ 0.00000] | [ 4.4e+08] |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| R-squared | 0.999993 | 1.000000 | 1.000000 | 1.000000 |
| Adj. R-squared | 0.999991 | 1.000000 | 1.000000 | 1.000000 |
| Sum sq. resids | 3.47E-05 | 7.85E-18 | 6.84E-25 | 1.90E-22 |
| S.E. equation | 0.000869 | 4.13E-10 | 1.22E-13 | 2.04E-12 |
| F-statistic | 575449.1 | 1.24E+22 | 2.26E+25 | 6.12E+20 |
| Log likelihood | 333.2296 | 1177.661 |  | 1485.814 |
| Akaike AIC | -11.07688 | -40.19522 |  | -50.82117 |
| Schwarz SC | -10.65058 | -39.76892 |  | -50.39487 |
| Mean dependent | 11.86109 | 90.13511 | 0.670043 | 1.220253 |
| S.D. dependent | 0.289530 | 20.16474 | 0.254644 | 0.022124 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Determinant resid covariance (dof adj.) | | 4.04E-76 |  |  |
| Determinant resid covariance | | 1.60E-76 |  |  |
| Log likelihood | | 4732.094 |  |  |
| Akaike information criterion | | -161.5205 |  |  |
| Schwarz criterion | | -159.8153 |  |  |

Данная регрессия в целом эффективна, так как R-sq и R-sq adj приближается к 1. Далее стоит принять во внимание, что t-статистика у переменной infl1 с лагом 2 приближается к 2, а это значит, что основное влияние на уровень собственного капитала банка инфляция оказывает с задержкой в два периода, также мы видим ее положительное влияние. Можно сделать вывод, что с увеличением инфляции происходит увеличение собственного капитала банка. Однако, увеличение капитала за счет инфляции является не интенсивным, а экстенсивным фактором роста капитала и может привести к его обесценению в будущем.

Можно заметить положительное текущее влияние цены на нефть на изменение собственного капитала банка с задержкой в 1 период. Это происходит потому, что увеличивается деловая активность контрагентов в экономике, увеличивается объем денежных средств на счетах клиентов банков, что позволяет банкам размещать больший объем средств и получать больший объем прибыли. За счет этого, в конечном итоге, и возможно увеличение собственного капитала банка.

Также можно увидеть резко положительное влияние изменения курса национальной валюты по отношению к доллару США. С падением курса рубля увеличивается собственный капитал банка по прошествии одного периода как результат увеличения рублевой массы работающих активов.

В представленных ниже Impulse response function мы видим, насколько быстро стабилизируются переменные после воздействия на них определенных шоков. Видно, что на всех диаграммах данная стабилизация происходит быстро, но на первой из них видно расширение коридора значений.

В перспективе планируется продолжение более глубокого рассмотрения данной темы и анализ влияния новых показателей, а также оценка прочих видов рисков финансовой системы. Также будут сгенерированы данные по отдельным банкам и построена качественная модель, с использованием панельных данных и различных методик агрегирования рисков.

**К.В. Платунов, Е.О.Сучкова**

**СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ**

**БАНКОВ НА 2013 ГОД**

Стресс-тестирование в наши дни является неотъемлемой частью системы управления риском любой крупной кредитной организации. Это важнейший инструмент для определения оптимального объема риска, который может взять на себя банк без серьезных последствий для его долгосрочной стабильности. Сегодня перед центральными банками всех экономически развитых стран стоит серьезная задача по разработке эффективной системы стресс-тестирования, способной обеспечить успешное функционирование всей экономики страны даже в кризисных условиях.

В последние годы банковская система нашей страны очень активно росла и развивалась, и, естественно, в экономике страны случались различного рода негативные шоки. Одним из подобных явлений можно охарактеризовать финансовый кризис 2008 года. В тот период правительство России было вынуждено направить на поддержку финансовой системы денежные средством совокупным объёмом более 7% ВВП. В скором времени в соответствии с официальным сообщением «Об основных направлениях и сроках реализации пакета реформ Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III)», опубликованном на сайте Банка России[[[24]](#footnote-24)], будет принята новая стратегия развития банковского сектора, которая в значительной степени отличается от той, что действует на данный момент. Она уже включает в себя уроки последнего кризиса, а также в ней большое внимание отводится такому инструменту риск-менеджмента, как стресс-тест.

В соответствии с мнением Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН), прошедший кризис выявил, что в предкризисный период стресс-тестированию отводилась роль лишь «механических упражнений» с довольно низким уровнем доверия к ним. В настоящее время роль данной методики оценки устойчивости кредитных организаций заметно возросла: Базельским комитетом были изданы специальные «Принципы эффективной практики стресс-тестирования и надзора»[[[25]](#footnote-25)], в которых говорится о необходимости создания банками новых качественных методик стресс-тестирования.

В России стресс-тестирование банковского сектора согласно методу «top-down» периодически проводится с 2003 года. Изначально тест осуществлялся по 200 крупнейшим по величине активов кредитным организациям, а с 2007 года расчет стресс-теста осуществляется уже по всем действующим банкам. В основном в настоящее время при проведении стресс-тестирования Центральный Банк России использует унифицированные «шоковые» факторы, применяемые к балансовым показателям каждого действующего банка с последующим суммированием потерь. Последней же ступенью в развитии методики стресс-тестирования в Банке России является оценка взаимосвязи макроэкономических индикаторов национальной экономики и ключевых показателей банковского сектора с последующим применением в качестве исходных параметров стресс-теста различных макросценариев[[[26]](#footnote-26)].

БКБН порекомендовал надзорным органам применять собственные методики стресс-тестирования, что связано с тем, что каждая экономика обладает своими отличительными особенностями и нельзя применять единый метод стресс-тестирования для всех стран. Это говорит о необходимости разработки собственной и эффективной для нашего банковского сектора методики стресс-тестирования уже в ближайшее время.

Для проведения стресс-теста и выявления структуры влияния макрофакторов на показатели банковской деятельности было отобрано 15 крупнейших кредитных организаций России. В список банков попали: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ 24, Банк Москвы, Альфа – банк, Юникредит банк, Промсвязьбанк, Росбанк, Номос-банк, Райффайзен, Транскредитбанк, Уралсиб, Санкт-Петербург.

Для построения модели был выбран временной период с первого квартала 2007 года до конца 2012. Таким образом, мы получаем 15 объектов и 24 квартала, что дает нам 360 наблюдений по каждому показателю банковской деятельности. Высокая концентрация в Российском банковском секторе позволяет взять первые 15 банков и покрыть ими большую часть активов всей системы (более 60%), что делает данную выборку вполне репрезентативной.

Данные представляют собой двумерные массивы, одна из размерностей которых имеет временную интерпретацию, а другая – пространственную. Данные массивы возникают при проведении исследований большого числа объектов на протяжении некоторого периода времени и образуют панельные данные. Эконометрический анализ осуществлялся с помощью пакета STATA.

Часть исследуемых показателей была взята из инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И «Об обязательных нормативах банков»[[[27]](#footnote-27)], а часть из указания от 30 апреля 2008 года № 2005-У «Об оценке экономического положения банков». Итак, в список анализируемых банковских показателей были включены: нормативы абсолютной и текущей ликвидности, показатель качества кредитного портфеля (отношение просроченных ссуд ко всему кредитному портфелю), показатель резервирования по просроченным ссудам и показатель достаточности капитала.

В качестве объясняющих переменных были отобраны следующие макрофакторы: показатель ВВП России в текущих ценах, значение фондового индекса ММВБ, значение бивалютной корзины РФ, цена нефти марки Urals, среднесрочная ставка по ГКО-ОФЗ, торговый баланс страны, золотовалютные резервы, темпы инфляции, оборот розничной торговли, объём промышленного производства.

Заемщики банков в период экономического спада начинали испытывать экономические трудности не сразу (в зависимости от бизнеса), соответственно просроченные кредиты и резервы по ним, формировались в банках с некоторым временным лагом, поэтому относительно данных переменных было построено по две модели. Было выяснено, что лаггированная в 6 месяцев переменная резервирования по просроченным ссудам имеет лучшие показатели, однако регрессию по показателю доли просроченных ссуд в кредитном портфеле лучше строить без лага. Также относительно норматива текущей ликвидности было построено два разных типа регрессий, где более состоятельной оказалась регрессия с лагом в 6 месяцев. Все полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Банковский показатель | Макрофакторы | Coef. | P>z |
| Норматив абсолютной ликвидности | Индекс ММВБ | -0,0257974 | 0 |
| ГКО ОФЗ | -4,657179 | 0,013 |
| Нефть Urals | -0,1741928 | 0,009 |
| Инфляция | 9,870101 | 0,012 |
| Промышленное производство | -2,31709 | 0 |
| Норматив текущей ликвидности | Индекс ММВБ | -0,0272878 | 0 |
| Бивалютная корзина | -6,277678 | 0 |
| ЗВР | 0,2183353 | 0 |
| Промышленное производство | -2,188394 | 0 |
| Инфляция | 15,28628 | 0,003 |
| Резервы по просроченным ссудам | Индекс ММВБ | -0,0008569 | 0,001 |
| ГКО ОФЗ | -0,2193707 | 0 |
| Объём розничной торговли | -0,0830367 | 0 |
| Объём просроченных ссуд в кредитном портфеле | ГКО ОФЗ | -0,4744653 | 0,002 |
| Бивалютная корзина | 0,5530112 | 0 |
| Торговый баланс | 0,0582683 | 0,001 |
| Объём розничной торговли | -0,1068447 | 0,011 |
| Норматив достаточности капитала | Индекс ММВБ | 0,0060349 | 0 |
| Нефть Urals | -0,1062993 | 0 |
| Инфляция | -1,410182 | 0,002 |

Итак, очевидно, что все макроэкономические показатели оказывают влияние на показатели эффективности банковской деятельности. Коэффициенты перед некоторыми переменными можно объяснить различными фактами, например: динамикой агрегата М2 в РФ в кризисный период, политикой плавной девальвации рубля или же характером выборки в целом. Одними из наиболее влиятельных макроэкономических показателей оказались переменные «oil», «indexes» и «bival». Именно цены на нефть, динамика индекса ММВБ и значение бивалютной корзины России оказывают наибольшее влияние на устойчивость банковской системы страны.

Для расчета прогнозных значений банковских показателей для стрессовых условий развития были использованы негативный прогноз Министерства экономического развития России[[[28]](#footnote-28)] и письмо Банка России от 29 декабря 2012 г. N 193-Т «О методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости»[[[29]](#footnote-29)].

Далее при заданных значениях макроэкономических параметров, используя значения коэффициентов, которые были получены в результате построения регрессий, были рассчитаны средние значения показателей банковской деятельности на 2013 год в «стрессовых» экономических условиях для отобранных 15 банков. Все значения представлены в процентах.

Таблица 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Н2 | Н3 | RVPS | RA3 | Н1 |
| 55,88 | 91,19 | 4,053 | 14,95 | 10,27 |

Для осуществления сравнительного анализа также были рассчитаны среднеарифметические значения этих же показателей по нашей выборке за последний квартал 2012 года.

Таблица 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Н2 | Н3 | RVPS | RA3 | Н1 |
| 44,19 | 85,81 | 2,71 | 5,23 | 12,83 |

По результатам расчетов было установлено, что в случае негативного развития событий в 2013 году банки вынуждены бы были нарастить ликвидность в среднем на 6-11%. Также произошло бы значительное ухудшение качества кредитного портфеля, в результате которого количество просроченных ссуд увеличилось бы на целых 10%, а уровень сформированных резервов по ним увеличился на 48% относительно среднего значения на конец 2012 года. Достаточность капитала по исследуемым 15 банкам в «стрессовых» условиях сократилась бы в среднем на 2,56% до значения в 10,27%, что составило бы 701,302 млрд.руб. потерь для данных банков. Иными, словами больше чем у половины отобранных для стресс-теста банков норматив «Н1» упал бы ниже нормы.

**Д.Н. Малов, Л.Г. Макарова**

**Оценка и мотивация деятельности персонала**

**на базе ключевых показателей эффективности**

Подкрепить интерес сотрудников к достижению результатов и решению поставленных задач можно путем их привязки к денежному вознаграждению либо другим видам поощрения при достижении результатов. Один из результативных подходов к оценке деятельности и формированию механизмов определения вознаграждения персонала основывается на создании системы мотивации на базе ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators - KPI). Мотивация – это побуждение сотрудников к достижению целей компании при соблюдении его интересов. Посредством мотивации достигается баланс между целями компании и работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обеих сторон.

Критериями анализа системы мотивации являются:

* четко поставленные, достижимые цели и задачи для каждого сотрудника компании;
* понятный механизм оценки деятельности и результатов сотрудников, привязанный к определенной периодичности в зависимости от должности;
* простота и прозрачность в расчетах показателей мотивации.

Рассмотрим порядок систематизации KPI применительно к мотивации персонала автосалона путем определения размера премиального вознаграждения работникам различных отделов. Анализируемый нами автосалон занимается распространением и продажей иностранных автомобилей на территории Российской Федерации.

**Порядок расчета премиального вознаграждения сотрудников**

**подразделений организации на базе KPI**

1. Устанавливаются и утверждаются руководством организации цели деятельности подразделения и соответствующие им ключевые показатели эффективности.
2. Для каждой цели, на основании которых рассчитываются премиальные выплаты, руководством организации устанавливается ее максимальный удельный вес в общем размере премирования. Для каждого показателя эффективности устанавливается единица измерения и удельный вес в составе цели.
3. Определяется базовая сумма для расчета базового премиального вознаграждения.
4. В рамках каждой цели рассчитываются значения базового премиального вознаграждения по каждому ключевому показателю эффективности. Базовое премиальное вознаграждение по ключевому показателю эффективности равно произведению базовой суммы на вес цели и вес соответствующего ключевого показателя эффективности.
5. Разрабатывается шкала коэффициентов для расчета премии по каждому ключевому показателю эффективности. Данная шкала необходима для того, чтобы распределить веса целей и сложность выполняемой задачи, установить, что на данный момент более приоритетно и важно для компании. Шкалы устанавливаются директором компании исходя из его профессионального суждения.
6. Производится расчет фактического премиального вознаграждения в зависимости от достигнутого фактического значения показателя эффективности с помощью шкалы коэффициентов для расчета премии по каждому ключевому показателю эффективности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Аспекты  деятельности финансового отдела | Цель | Вес цели | Ключевой  показатель  эффективности (KPI) | Ед. изм. | Вес KPI в составе цели |
| Финансовая группа  (3чел) | Выполнение плана по товарообороту | 0,5 | Товарооборот | Тыс.руб. | 1 |
| Выполнение бюджета по затратам | 0,2 | Фонд оплаты труда | Тыс.руб. | 0,6 |
| Выполнение  утвержденного  бюджета | Тыс.руб | 0,4 |
| Контроль за операцион-  ной деятельностью  (1 чел) | Выполнение бизнес- процессов | 0,15 | Доступность товаров | % | 0,6 |
| Правильность учета  товаров | % | 0,2 |
| Предоставление  документов для получения гарантии (чеки) | % | 0,2 |
| Контроль за взаимодействием с клиентами  (1 чел) | Качество обслуживания покупателей | 0,15 | Эффективное  взаимодействие  с клиентами | % | 1 |

Результаты реализации двух шагов алгоритма отражены в таблице 1. Обратим внимание на то, что в финансовом отделе выделены финансовая группа, а также два обособленных специалиста, в ведении которых находятся функции контроля за выполнением бизнес-процессов и за взаимодействием с клиентами. Усилия финансовой группы сосредоточены на выполнении плана по товарообороту и бюджета по затратам.

Целями обособленных специалистов финансового отдела является концентрация усилий на выполнении бизнес-процессов и качественном обслуживании покупателей. Этим целям руководством организации присваиваются соответственно веса: 0,5; 0,2; 0,15 и 0,15. Указанные в последней графе таблицы 1 веса KPI в составе цели устанавливаются по показателям эффективности деятельности финансовой группы и обособленных специалистов.

Базовая сумма для расчета премиального вознаграждения устанавливается в размере месячного оклада работника финансового отдела, который составляет 10 000 руб.Таблица 1

**Аспекты, цели, ключевые показатели эффективности деятельности**

**финансового отдела**

В рамках каждой цели рассчитываются значения базового премиального вознаграждения по каждому ключевому показателю эффективности (см. таблицу 2).

Таблица 2

Расчет базового премиального вознаграждения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Цель | Вес цели | Ключевой показатель эффективности (KPI) | Вес KPI в составе цели | Базовое значение премии для KPI  БПKPI руб. |
| Выполнение плана по товарообороту | 0,5 | Товарооборот тыс. руб.. | 1 | 5000 |
| Выполнение  бюджета по  затратам | 0,2 | Фонд оплаты труда | 0,6 | 1200 |
| Выполнение утвержденного бюджета | 0,4 | 800 |
| Выполнение  бизнес  процессов | 0,15 | Доступность товара | 0,6 | 900 |
| Правильность учета товаров | 0,2 | 300 |
| Предоставление документов для получения гарантии (чеки) | 0,2 | 300 |
| Качество  обслуживания  покупателей | 0,15 | Эффективное взаимодействие с клиентами | 1 | 1500 |
| Итого | 1 |  |  | 10000 |

Базовое премиальное вознаграждение по каждому ключевому показателю эффективности определяется согласно выражению:

БПKPI (в руб.) = Базовая сумма \* вес Цели \* вес KPI .

Для расчета фактической премии в соответствии с профессиональным суждением директора автосалона формируется шкала коэффициентов по каждому ключевому показателю эффективности. Для примера в таблице 3 отражена шкала коэффициентов по ключевому показателю «Товарооборот».

Таблица 3

Шкала коэффициентов по KPI «Товарооборот»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кэфф, % | <90 | 90-92 | 92,1-94 | 94,1-96 | 96,1-98 | 98,1-100 | >100 |
| Кпр. | 0 | 0,5 | 0,75 | 1 | 1,25 | 1,5 | 1,75 |

В данной таблице представлены значения Кэфф (коэффициента эффективности) и поставлены им в соответствие значения премиального коэффициента (Кпр). Ниже показано, как вычисляется Кэфф. Данная шкала необходима для того, чтобы количественно оценить степень выполнения персоналом своих функциональных обязанностей, правильно мотивировать и обоснованно премировать каждого работника.

Расчет фактической премии (ФПKPI) по каждому KPI проиллюстрирован в таблице 4.

Таблица 4

Расчет фактической премии

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Цель | Вес цели | KPI | Вес KPI | БПKPI руб. | План | Факт | Кэфф | Кпр | ФПKPI |
| Выполнение плана по  товарообороту | 0,5 | Товарооборот | 1 | 5000 | 0,4 | 0,5 | 1,25 | 1,75 | 8750 |
| Выполнение бюджета по затратам | 0,2 | ФОТ | 0,6 | 1200 | 0,3 | 0,4 | 1,33 | 0 | 0 |
| Выполнение утвержденного бюджета | 0,4 | 800 | 0,5 | 0,6 | 1,2 | 0 | 0 |
| Выполнение бизнес  процессов | 0,15 | Доступность товара | 0,6 | 900 | 0,6 | 0,7 | 1,16 | 1 | 900 |
| Правильность учета товаров | 0,2 | 300 | 0,5 | 0,6 | 1,2 | 1 | 300 |
| Предоставление документов для получения гарантии (чеки) | 0,2 | 300 | 0,4 | 0,4 | 1 | 1,75 | 525 |
| Качество обслуживания покупателей | 0,15 | Эффективное взаимодействие с клиентами | 1 | 1500 | 0,5 | 0,5 | 1 | 1,75 | 2625 |
|  |  | Итого премия |  | 10000 |  |  |  |  | 13100 |

Реквизиты «План» и «Факт» в таблице 4 обозначают степень выполнения поставленных задач в организации по каждому ключевому показателю эффективности.

Расчет фактической премии производится в следующем порядке:

- рассчитывается коэффициент достижения плановых значений (Кэфф) для каждого KPI как отношение фактического значения показателя (ФПKPI) к плановому (ПKPI):

Кэфф= ФактKPI / ПланKPI;

- согласно значению коэффициента достижения плановых значений (Кэфф) по соответствующей каждому KPI шкале коэффициентов определяется премиальный коэффициент (Кпр.) для расчета премиального вознаграждения.

Премия (ФПKPI) = БПKPI \* Кпр.

Периодичность премирования сотрудников может быть годовая, полугодовая, квартальная и ежемесячная. Она зависит от занимаемой должности, целей и задач компании. Так, например, годовое премирование будет эффективно и своевременно лишь для топ-менеджеров, которые связаны контрактами и итоговыми результатами компании. Годовое и полугодовое премирование применяется, если руководители не смогли договориться с персоналом о снижении соотношения окладной и переменных частей в пользу переменной[3].

Во избежание недостатков долгосрочного премирования (год и полгода), компания обязана создать механизмы ежемесячной отчетности по выполнению индивидуальных показателей. Некоторые компании считают годовой коэффициент результативности как среднеарифметическое значение за весь год. Это делается для того, чтобы сотрудники понимали, что влияние на оценку и премию оказывают результаты каждого месяца. Полугодовое и ежеквартальное премирование рекомендуется применять для мотивации руководителей отделов, менеджеров среднего звена и сотрудников обслуживающих подразделений.

**Е.А. Макарова, Л.Г. Макарова**

**ОЦЕНКА С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ СОИСКАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРИЕМА В ОРГАНИЗАЦИЮ**

Управление персоналом - одно из направлений деятельности предприятия, охватывающее разработку организационных принципов работы с людьми, формирование дееспособных трудовых коллективов и рациональное, эффективное использование кадрового потенциала работников[[30]](#footnote-30). Система управления персоналом включает в себя множество различных этапов, один из которых – подбор персонала. В статье мы предлагаем рассмотреть и применить метод анализа иерархий для оценки соискателей при приеме на работу.

Метод анализа иерархий (МАИ) — математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений. МАИ не предписывает лицу, принимающему решение (ЛПР), какого-либо «правильного» решения, а позволяет ЛПР в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к ее решению. Метод анализа иерархий разработан американским математиком Томасом Саати[[31]](#footnote-31).

Использование метода связано с выполнением трех этапов:

1. Декомпозиция проблемы (или задачи);

2. Сравнительные суждения;

3. Синтез приоритетов и выбор альтернатив.

Рассмотрим порядок реализации названных этапов на примере отбора отделом кадров автосалона кандидата на должность менеджера по продажам автомобилей.

Этап 1. Декомпозиция проблемы

Декомпозицией проблемы (задачи) предусматривается ее представление в виде иерархической модели. Для постановки и исследования проблемы оценки кандидатур при приеме в организацию, по нашему мнению, отвечает структура иерархической модели: цель – группы критериев – критерии – альтернативы.

Ниже представлены основные элементы рассматриваемой нами модели.

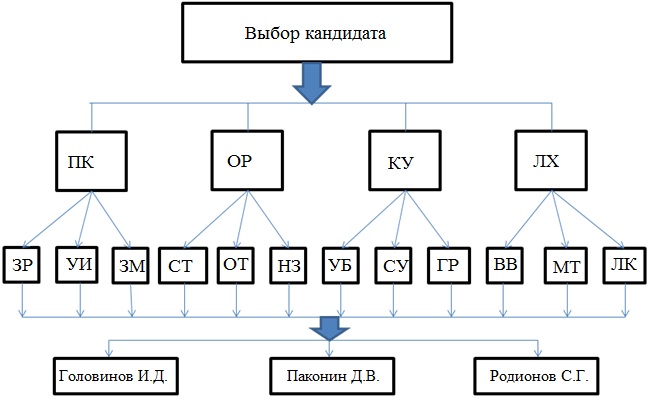
Цель задачи: выбор кандидата на должность менеджера по продажам.

Группы критериев и критерии:

* профессиональная компетентность (ПК) объединяет критерии: знание рынка (ЗР), умение использовать современные средства связи и информационные технологии (УИ), знание различных методик и техник продаж (ЗМ);
* опыт работы (ОР) включает критерии: стаж трудовой деятельности (СТ), отзывы прошлых работодателей (ОТ), награды и заслуги (НЗ);
* коммуникативная компетентность (КК) характеризуется критериями: убедительность (УБ), стрессоустойчивость (СУ), грамотная речь (ГР);
* личные характеристики (ЛХ) отражаются такими признаками, как: внешний вид (ВВ), мотивация (МТ), лидерские качества (ЛК).

Альтернативы - претенденты на должность менеджера по продажам: Головинов И.Д., Паконин Д.В. и Родионов С.Г. Претенденты предоставили резюме, прошли тестирование и собеседование.

Иерархическое представление рассматриваемой задачи изображено на рис. 1.



КК

Рис. 1. Иерархическое представление задачи

Этап 2. Сравнительные суждения

На данном этапе необходимо установить приоритеты групп критериев и критериев способом попарных сравнений элементов задачи. Для проведения попарных сравнений в работе Т. Саати и К. Кернс предлагается шкала относительной важности (таблица 1)[[32]](#footnote-32).

Таблица 1

Шкала относительной важности

|  |  |
| --- | --- |
| Коэффициент относительной важности | Определение |
| 1 | Равная важность |
| 3 | Умеренное превосходство одного над другим |
| 5 | Существенное или сильное превосходство |
| 7 | Значительное превосходство |
| 9 | Очень сильное превосходство |
| 2,4,6,8 | Промежуточные решения между двумя соседними суждениями |

В таблице 2 представлены результаты попарных сравнений групп критериев с позиций достижения цели поставленной задачи. Назначение и порядок расчета локального приоритета рассмотрены ниже.

Таблица 2

Матрица попарных сравнений групп критериев

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа критериев | ПК | ОР | КК | ЛХ | Локальный приоритет |
| Профессиональная компетентность - ПК | 1 | 3 | 5 | 1/5 | 0,2854 |
| Опыт работы – ОР | 1/3 | 1 | 7 | 8 | 0,4508 |
| Коммуникативная компетентность – КК | 1/5 | 1/7 | 1 | 3 | 0,1173 |
| Личные характеристики –ЛХ | 5 | 1/8 | 1/3 | 1 | 0,1465 |

Далее следует попарно сравнить критерии в каждой группе критериев. В таблице 3 приведена матрица сравнения критерий по группе – профессиональная компетентность.

Таблица 3

Матрица попарных сравнений критериев по группе

«профессиональная компетентность» (ПК)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии по группе: профессиональная компетентность | ЗР | УИ | ЗМ | Локальный приоритет |
| Знание рынка – ЗР | 1 | 1/3 | 4 | 0,2628 |
| Умения использовать средства IT –УИ | 3 | 1 | 7 | 0,6586 |
| Знание методик продаж – ЗМ | 1/4 | 1/7 | 1 | 0,0786 |

На следующем шаге реализации задачи осуществляется сравнение кандидатов по критериям. При этом используется резюме претендентов, материалы тестирования и собеседований. В таблице 4 для примера отражены результаты попарного сравнения кандидатов по критерию «знание рынка».

Таблица 4

Матрица попарных сравнений кандидатов по критерию

«знание рынка» (ЗР)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кандидат | Головинов И.Д. | Паконин Д.В. | Родионов С.Г. | Локальный приоритет |
| Головинов И.Д. | 1 | 1/4 | 5 | 0,237 |
| Паконин Д.В. | 4 | 1 | 8 | 0,699 |
| Родионов С.Г. | 1/5 | 1/8 | 1 | 0,064 |

Этап 3. Синтез приоритетов и выбор альтернатив

На этом этапе определяются локальные приоритеты групп критериев, критериев в группах и альтернатив – соискателей на должность по каждому критерию. Затем устанавливаются глобальные приоритеты альтернатив и производится выбор альтернатив. Локальные приоритеты формируются на основе матриц попарных сравнений. Значения локальных приоритетов равны средним геометрическим по каждой строке каждой матрицы, нормализованным к единице, и вычисляется путем деления средней геометрической по каждой строке матрицы на сумму средних геометрических по всем элементам матрицы. Локальные приоритеты выражают относительное влияние каждого элемента задачи на достижение цели[[33]](#footnote-33). Например, матрица попарных сравнений групп критериев (таблица 2) позволяет определить приоритет каждой группы критериев с позиций выбора кандидата менеджера по продажам.

В связи с особенностями рассматриваемой задачи, мы полагаем, что целесообразно ввести такое понятие как промежуточный приоритет. Формирование матриц промежуточных приоритетов по отдельным группам критериев необходимо для того, чтобы определить значимость каждой конкретной группы для кандидата. Матрицы промежуточных приоритетов основываются на данных, полученных при вычислении локальных приоритетов. Значение промежуточного приоритета по каждой альтернативе равно сумме произведений приоритетов соответствующих критериев и альтернатив.

Матрица промежуточных приоритетов представлена в таблице 5 по группе критериев «профессиональная компетентность». В матрице обобщаются локальные приоритеты по всем критериям, входящим в эту группу, и альтернативным вариантам.

Таблица 5

Матрица определения промежуточных приоритетов кандидатов по группе критериев «профессиональная компетентность» (ПК)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | Критерии и приоритеты | | |  | |
| Кандидат  на должность менеджера по продажам | Знание рынка - ЗР | | Умения использовать средства IT – УИ | Знание методик продаж - ЗМ | | Промежуточный приоритет кандидата по группе критериев ПК |
| 0,2628 | | 0,659 | 0,0786 | |
| Головинов И.Д. | 0,237 | | 0,133 | 0,6871 | | 0,2041 |
| Паконин Д.В. | 0,6986 | | 0,067 | 0,2437 | | 0,2466 |
| Родионов С.Г. | 0,0643 | | 0,8 | 0,0692 | | 0,5493 |

В заключение следует составить матрицу глобальных приоритетов (таблица 6), значения в клетках которой равны сумме произведений локальных приоритетов групп критериев и промежуточных приоритетов по группе критериев для каждого кандидата.

Матрица глобальных приоритетов позволяет выбрать более подходящего кандидата на должность менеджера по продажам. Как следует из таблицы 6, приоритет кандидата И.Д. Головинова составляет 0,2104, Д.В. Паконина – 0,4482, С.Г. Родионова – 0,3414. Таким образом, второй кандидат - Д.В. Паконин является более предпочтительным при приеме на работу на должность менеджера по продажам. Он в большей степени отвечает установленным критериям.

Таблица 6

Матрица определения глобальных приоритетов кандидатов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Группы критериев и приоритеты | | | | Глобаль-  ный приоритет кандидата |
| Кандидат на должность менеджера по продажам | Профессиональная компетент-  ность - ПК | Опыт  работы - ОР | Коммуникативная компетентность – КК | Личные  характеристики – ЛХ |
| 0,2854 | 0,4508 | 0,1173 | 0,1465 |
| Головинов И.Д. | 0,2041 | 0,1966 | 0,1966 | 0,2763 | 0,2104 |
| Паконин Д.В. | 0,2466 | 0,6265 | 0,6265 | 0,1495 | 0,4482 |
| Родионов С.Г. | 0,5492 | 0,177 | 0,177 | 0,5741 | 0,3414 |

Результатом данной работы является разработка на базе метода анализа иерархий методики оценки кандидатов на должность менеджера по продажам в автосалоне. Данная методика может быть адаптирована к оценке претендентов на различные должности в организации любых видов деятельности. Для этого работодатель должен определить, какие критерии наиболее значимы для конкретной должности.

**Д.М. Воеводин, А.М. Силаев**

**ВЫЧИСЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ПОД РИСКОМ ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НЕЙРОННО-КОПУЛЯРНЫХ ПРОЦЕССОВ**

Одним из способов сокращения уровня неопределенности, имеющей место в инвестиционной деятельности, может выступать улучшение прогноза будущего движения цен финансовых активов, входящих в состав портфелей различных инвесторов. По этой причине проблемой проведенного исследования можно назвать поиск нестандартных подходов и методов оценки риска, характеризующихся высокой эффективностью относительно стандартных альтернатив. В итоге, целью работы стал синтез уже известных нейронной и копулярной моделей и определения их точности вычисления VaR.

Одна из составляющих частей нейро-копулярной модели – это копула-функция, то есть функция , осуществляющая отображение N-мерного единичного куба на единичный отрезок и удовлетворяющая условиям:

1. ;

.

Ключевую роль играет теорема Склара[[34]](#footnote-34). Пусть совместная функция распределения с маргинальными функциями распределения . Тогда .В итоге, зная маргинальные функции распределения величин , можно оценить параметры копула-функции (MLE-method) и после этого сгенерировать случайные переменные с нужной совместной функцией распределения. Второй частью нейро-копулярной модели стал аппарат искусственных нейронных сетей типа GRNN[[35]](#footnote-35) (General Regression Neural Network), относящихся к классу радиальных сетей. Рассмотрим сначала математический аппарат простой радиальной сети. Ее схема приведена на рисунке 1.

Основное назначение радиальных нейронных сетей – это интерполяция данных. На вход сети подается вектор . Нейроны скрытого слоя преобразуют эти сигналы в , где , а – евклидова норма. – центр, относительно которого изменяется значение . Далее преобразованным сигналам присваивают веса и суммируют. Полученный сигнал сравнивается с эталонным , значения которого априори известны. Расхождение между и , разумеется, надо сократить, выбрав предварительно нужные параметры , и (происходит так называемое «обучение сети»). Переходя к разговору об искусственной нейронной сети типа GRNN, надо отметить, что единственное отличие состоит в том, что сеть типа GRNN – это нормализованная радиальная сеть: заменяется на , при этом значительно улучшается качество интерполяции.

…

…

Рис. 1. Структура радиальной сети

Теперь обратимся к практической части – созданию синтезирующей модели. Для моделирования были выбраны акции двух нефтяных компаний. Пусть – цены текущего периода акций компаний Chevron Corporation и Exxon Mobil Corporation соответственно. Тогда прогнозные цены периода будут выражаться следующей системой:

Здесь , – шумы, в периоде , включающие новости, которые невозможно (в рамках данной модели) предсказать.

Итак, наша модель будет состоять из двух частей:

1. Рассчитываем оценки и с помощью искусственной нейронной сети типа GRNN для учета нелинейных эффектов. Для простоты, в качестве объясняющих факторов, были выбраны ; . Данные обучающей выборки – ежедневные цены закрытия за период 16.01.1970 – 29.12.2006 гг.
2. Зашумление данных, путем генерирования множества и (метод Монте-Карло). Лучшую аппроксимацию функций распределения шумов дало распределение Стьюдента с 3 степенями свободы. Но возникает вопрос: действительно ли и независимы? Пусть , – значения функций распределения случайных величин и соответственно. На левом графике (рисунок 2) представлена реальная ситуация, на правом – то, что было бы, если бы и были независимы. Видим необходимость использования копула-функций.



Рис. 2. Проблема зависимости случайных величин

Одной из задач данного исследования является проверка эффективности стандартных методов вычисления VaR (параметрического, исторического, копулярного и нейросетевого) относительно нейронно-копулярной модели. Для определения эффективности методов допустим, что мы определяем VaR с временным горизонтом 1 день. Доля денежных средств, направляемых на покупку акций компании Chevron Corporation, равняется (короткая продажа финансового актива). Будем формировать величину . Надо будет просто сравнивать изменение стоимости портфеля ценных бумаг с VaR, полученной с помощью i-го метода. Если убытки опускаются ниже уровня стоимости под риском, тогда к переменной (которая в начале исследования равна 0) добавляем единицу. Формируем на протяжении 999 наблюдений (ежедневные котировки активов на NYSE): 03.01.2007 – 20.12.2010 гг. Затем делим полученную величину на 999, тем самым получая . Величина – это величина, получаемая вычитанием из единицы установленного доверительного уровня. В итоге, чем меньше , тем эффективнее метод. Произведя моделирование величины получим следующую таблицу:

Таблица 1

Эффективность различных методов вычисления VaR

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Метод | Доверительный уровень | | | | |
| 95% | 96% | 97% | 98% | 99% |
| Parametric | 0.0301 | 0.0322 | 0.0361 | 0.0361 | 0.0321 |
| Historical | 0.0161 | 0.0171 | 0.0191 | 0.0181 | 0.0161 |
| G | 0.0350 | 0.0290 | 0.0230 | 0.0140 | 0.0060 |
| F | 0.0310 | 0.0250 | 0.0210 | 0.0130 | 0.0060 |
| Gb | 0.0290 | 0.0210 | 0.0150 | 0.0120 | 0.0040 |
| GRNN | 0.0080 | 0.0139 | 0.0140 | 0.0110 | 0.0070 |
| G-GRNN | 0.0231 | 0.0191 | 0.0091 | 0.0011 | 0.0040 |
| T-GRNN | 0.0241 | 0.0191 | 0.0091 | 0.0011 | 0.0030 |
| F-GRNN | 0.0121 | 0.0091 | 0.0001 | 0.0050 | 0.0040 |
| Gb-GRNN | 0.0131 | 0.0091 | 0.0041 | 0.0039 | 0.0040 |

Из таблицы 1 видно, что копула-функции (**G** – Гауссовская копула, **F** – копула Фрэнка, **Gb** – копула Гумбела) и нейронная сеть (**GRNN**) отдельно друг от друга дают неплохие результаты. Но их комбинации (например, модель **T-GRNN** – это соединение нейросети и t-копулы, то есть копулы Стьюдента) улучшают результат. Это означает, что была подтверждена гипотеза, поставленная в данном исследовании: абсорбция лучшего качества нейросетевой модели (отражение нелинейных зависимостей в ценообразовании) и лучшего качества копулярной модели (отражение взаимосвязи новостных шумов) в их гибридном соединении привело к повышению точности вычисления стоимости под риском портфеля ценных бумаг относительно традиционно используемых моделей.

Хочется отметить, что распределение новостного шума можно было принять нормальным с нулевым математическим ожиданием и постоянно меняющейся дисперсией (судя по характерной «пульсации» новостного шума). Это означало бы переход к нейро-GARCH-копулярным процессам. Но изучение такой модели является объектом дальнейших авторских изысканий.

**В.В. Балуева, Н.В. Максимова**

**АЛГОРИТМ РАСЧЕТА-ОБОСНОВАНИЯ ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ**

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССА НА АУТСОРСИНГ**

В настоящее время все больший интерес компании проявляют к возможности отдать непрофильные процессы третьей стороне – тому, кто лучше и качественнее может выполнить для них этот неосновной процесс. Такая возможность именуется аутсорсингом.

Аутсорсинг – это, с одной стороны, управленческое решение и одна из стратегий управления бизнесом, с другой стороны, это договорная, возмездная, срочная форма сотрудничества заказчика и поставщика, целью которого является разделение функций управления каким-либо бизнес-процессом (производственным, учетным, хозяйственным и пр.) с учетом наличия у исполнителя работы более богатого опыта, более глубокого знания дела, более мощного оборудования и любых других активов, которые могут помочь достигнуть наиболее эффективного результата.

Аутсорсинг – явление многогранное, представленное различными видами и формами. В зарубежной практике аутсорсинг уже на протяжении многих лет пользуется славой эффективного бизнес-решения, а то время как в нашей стране аутсорсинг еще только набирает популярность. Среди множества видов аутсорсинга особый интерес вызывает бухгалтерский аутсорсинг. Прежде всего, внимание привлекает парадоксальная природа бухгалтерского аутсорсинга. Парадоксальность и противоречивость продиктована соотношением рисков и выгод, возникающих при передаче ведения бухгалтерского учёта или его части на аутсорсинг. Передача на выполнение третьим лицам учетных функций – управленческое решение, экономически привлекательное, с одной стороны, но чреватое значительными рисками, с другой стороны, начиная от потери конфиденциальной информации, заканчивая психологической неготовностью руководства и персонала к подобным нововведениям. Таким образом, решение об аутсорсинге, и прежде всего речь идёт об аутсорсинге стратегически важных процессов, не имеет права быть спонтанным. Напротив, подобное заключение должно быть тщательно обдуманным и обоснованным.

С целью принятия наиболее верного решения по поводу целесообразности передачи бизнес-процесса на аутсорсинг был разработан алгоритм расчета-обоснования. Данный алгоритм поэтапный, требует некоторых расчетов с использованием инструментария экономического анализа.

*Этапы расчета-обоснования для передачи бизнес-процесса на аутсорсинг на примере бухгалтерского аутсорсинга.*

1. Появление объективных причин или сигналов для проведения анализа, выявляющего плюсы и минусы передачи бизнес-процесса на аутсорсинг. К таким причинам могут относиться отрицательные финансовые результаты, появление новых конкурентов, приказы руководства и пр.
2. Тест на возможность передачи конкретного бизнес-процесса на аутсорсинг путем применения матрицы аутсорсинга, позволяющей определить стратегическую важность процесса и эффективность его выполнения по сравнению с другими рыночными игроками.
3. Экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, иллюстрирующий степень эффективности функционирования фирмы в настоящее время.
4. Калькулирование всех имеющихся затрат по потенциально возможному к передаче на аутсорсинг процесса.
5. Анализ всех имеющихся на рынке компаний-аутсорсеров в разрезе их репутации, качества обслуживания, ценовой политики и пр.
6. Расчет затрат, возникающих с передачей бизнес-процесса на аутсорсинг.
7. Сравнение затрат, имеющихся в настоящее время в организации-аутсорси и планируемых к возникновению в случае передачи бизнес-процесса на аутсорсинг.
8. Расчет показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность фирмы с учетом передачи бизнес-процесса на аутсорсинг, и сравнение с ранее рассчитанными показателями.
9. Анализ факторов, отличных от экономических, но способных повлиять на работу организации в случае принятия решения об аутсорсинге процесса (в частности, психологическая готовность руководства, изменение оперативности учета и др.).
10. Принятие решение об использовании аутсорсинга или отказе от использования аутсорсинга на основе всех учтенных факторов.

Апробирование алгоритма было произведено для строительно-монтажной организации – специализированного участка «Нижегородский» монтажно-строительного управления №8 ОАО «Энергоспецмонтаж». Основный вид деятельности компании – производство общестроительных работ по возведению зданий. Общая численность персонала Нижегородского специализированного участка (сокр.: СУ «Нижегородский») составляет 80 человек.

Необходимость проведения анализа возникла из-за несоответствия высоких управленческих издержек небольшой (по сравнению с другими филиалами предприятия) выручке, что обеспокоило руководство головного офиса.

Использование матрицы аутсорсинга (см. рис.1), впервые предложенную Дмитрием Хлебниковым в статье «Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы» и модифицированную автором работы, показало, что процесс «ведение бухгалтерского учёта» попадает в 5 поле матрицы.

Калькулирование затрат на содержание отдела бухгалтерии выявило, что ежемесячно организация тратит 94 525 рублей. В год сумма превышает 1 миллион рублей.

При выборе аутсорсера ориентировались на такие критерии, как репутация аутсорсера и цена услуги. Анализ имеющихся на Нижегородском рынке аутсорсинга фирм позволил определиться в пользу компании ГК «Лад».

*Стратегическая важность*

Поле 1

Возможен А

Поле 6

Поле 5

А

Поле 4

А

Поле 3

Поле 2

Высокая

Низкая

Хуже Так же Лучше *Качество выполнения процесса по сравнению*

*с рынком*

Рис. 1 Матрица аутсорсинга

Сравнение затрат, имеющихся в организации в настоящее время, и возникающих при передаче бухгалтерии на аутсорсинг, определило экономическую эффективность решения об аутсорсинге. Данные об экономии на затратах на обслуживание отдела бухгалтерии сведены в таблицу 1.

Таблица 1.

Сравнение затрат на ведение бухгалтерского учета собственными силами и с применением услуг аутсорсера

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Затраты в настоящее время, руб. | Стоимость услуги аутсорсера, руб. | Экономия ежемесячно, руб. | Экономия ежегодно, руб. |
| 94 525 | 28 550 | 65 975 | 791 700 |

В рамках расчета-обоснования был проведён краткий анализ финансово-хозяйственной деятельности организации по состоянию на 1 января 2013 года. Анализ был составлен для двух случаев: отражающий ситуацию в компании сейчас, и характеризующий деятельность фирмы в случае использования аутсорсинга. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Основные показатели деятельности СУ «Нижегородский»

с учетом использования услуг аутсорсера

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение до применения аутсорсинга, тыс. руб.  (для рентабельности-%) | Значение после применения аутсорсинга, тыс. руб.  (для рентабельности-%) |
| Выручка | 67000 | 67000 |
| Себестоимость продаж | (50714) | (50714) |
| Валовая прибыль | 16286 | 16286 |
| Управленческие расходы | (13623) | (13280) |
| Прибыль от продаж | 2663 | 3006 |
| Результат от неосновной деятельности | (800) | (800) |
| Прибыль до налогообложения | 1863 | 2206 |
| Налог на прибыль | (373) | (441) |
| Чистая прибыль | 1490 | 1765 |
| Рентабельность осуществляемых работ по отношению к полной себестоимости | 3,67 | 4,35 |
| Точка безубыточности (безубыточная выручка) | 56045 | 54633 |
| Запас финансовой прочности | 10955 | 12367 |

Помимо преимуществ, имеющих количественное выражение и представленных в виде экономии на затратах, связанных с обслуживанием отдела бухгалтерии, существуют проблемы, которые могут возникнуть ввиду отсутствия бухгалтерии «под рукой».

Во-первых, нельзя игнорировать психологический фактор. Исследуя организацию работы предприятия, было выявлено, что компания построена на принципах старого порядка и кардинальные перемены представляются для руководства и персонала психологически трудным шагом.

Во-вторых, обнаруживается угроза снижения оперативности учета.

В-третьих, есть опасность того, что бухгалтеры аутсорсера некачественно выполнят свою работу. Подобный риск существует всегда – даже если компания подобрана тщательным образом.

В-четвертых, появляется необходимость передачи данных в аутсорсинговую компанию. Решением проблемы может стать использование компанией удаленного доступа, а сбор первичной документации и передача необходимой информации может быть возложена на начальника отдела кадров – как показала практика, загруженность этого сотрудника составляет примерно 60% рабочего времени. Но в таком случае, возникает необходимость обучить этого сотрудника, а также повысить его заработную плату за появление у него новых трудовых функций.

На этапе принятия управленческого решения о передаче ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг, необходимо руководствоваться не только экономическими показателями, но и учитывать ряд факторов, оказывающих влияние на работу предприятия в результате такого решения. Экономические расчеты показали, что выгода присутствует и предприятию удастся сократить свои издержки, и как следствие повысить значения некоторых важных показателей – прибыли от продаж, чистой прибыли, рентабельности продаж, запаса финансовой прочности. Вместе с тем, как было указано выше, данное решение может дорого стоить компании в плане дезориентации в новых условиях и снижения эффективности работы. Таким образом, с одной стороны имеем улучшение финансового положения, с другой стороны – риски, по большей части сопряженные с психологическими моментами и неготовностью предприятия к кардинальным переменам.

На мой взгляд, осуществляя последовательную политику в плане подготовки и обучения персонала, руководство может в итоге прийти к принятию решения о передаче бухгалтерского учета на аутсорсинг. Но такой исход возможен, только если сама дирекция будет убеждена, что экономические выгоды перевешивают все остальные издержки, связанные с человеческим фактором.

В заключение хотелось бы еще раз подчеркнуть, что бухгалтерский аутсорсинг – явление хоть и не новое, но еще не до конца изученное и освоенное. Существующие барьеры, сопряженные со стратегической важностью передаваемого процесса, мешают вкусить все преимущества подобного бизнес-решения. Тем не менее, в условиях жесткой конкуренции, часто меняющегося законодательства, высокой налоговой нагрузки, есть все основания полагать, что популярность бухгалтерского аутсорсинга будет только набирать обороты.

**Д.В. Балковская, Е.А. Кригина**

**ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ИНДЕКС ЭФФЕКТИВНОСТИ СРЕДНЕСРОСНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ**

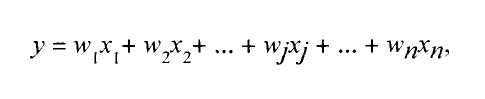
Актуальность данной работы обусловлена отсутствием методологии для оценки эффективности денежно-кредитной политики Банка России. В западной литературе приведены методы оценки эффективности либо краткосрочной, либо долгосрочной монетарной политики. Поэтому целью исследования стала оценка эффективности *среднесрочной* денежно-кредитной политики. Инструментом оценки был выбран интегральный индекс.

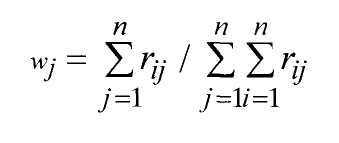
В экономической науке существует неоднозначность трактовки понятия  «эффективность»как такового. В контексте данного исследования под эффективностью монетарной политики понимается степень достижения поставленных Банком России целей на среднесрочную перспективу.

Для оценки эффективности среднесрочной монетарной политики Центрального банка был сформирован следующий набор показателей: базовая инфляция (т.к. именно она имеет монетарную природу), денежная база (узкое определение), денежный агрегат М2, чистые международные резервы (ЧМР), чистые внутренние активы (ЧВА)[[36]](#footnote-36). Выбор данных показателей обусловлен тем, что ЦБ в «Основных положениях о единой государственной денежно-кредитной политике» прогнозирует именно эти величины, что дает возможность сравнивать результаты с прогнозами.

Методология исследования обусловлена его целью. Для того чтобы оценить среднесрочную эффективность монетарной политики ЦБ, необходимо построить интегральный индекс эффективности и определить шкалу его измерения.

В рамках проводимого исследования интегральный индекс представляет собой линейную комбинацию показателей, взвешенных согласно подходу, основанному на расчете коэффициентов парной корреляции[[37]](#footnote-37):





Если rij — коэффициент парной корреляции между i-м и j-м показателями (i, j = 1, 2,..., n), то веса определяются по следующей формуле:

Для расчета коэффициентов парной корреляции на основе данных 2008-2012 гг. был применен эконометрический пакет Eviews 7. Переменные, кроме базовой инфляции, взяты с лагами. Помимо макроэкономических предпосылок экономической теории, это обусловлено тем, что ЦБ объявляет своей главной целью обеспечение ценовой стабильности[[38]](#footnote-38), то есть поддержание стабильно низких темпов роста цен, следовательно, вся денежно-кредитная программа направлена на снижение инфляции. Рассчитанные веса элементов индекса по указанной выше формуле представлены в таблице 1.

Таблица 1

Веса и лаги элементов индекса эффективности среднесрочной монетарной

политики ЦБ РФ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Базовая инфляция | ДБ  (узкое определение) | M2 | ЧМР | ЧВА |
|
| Лаги | 0 | -8 | -8 | -6 | -1 |
| Веса | 0,22 | 0,24 | 0,24 | 0,17 | 0,12 |

В качестве шкалы оценки значений индекса эффективности используются варианты (сценарии) денежной программы, прогнозируемые ЦБ: 1 вариант – наихудший, 2 вариант – умеренный, 3 вариант – наилучший. В 2008 и 2009 гг. также прогнозируются критичные варианты.

Для расчета индекса необходимы относительные значения исследуемых показателей, поэтому элементами индекса являются фактические значения переменных, деленные на прогнозные для 3-го, наилучшего варианта:

Х = ,

где Xf – фактическое значение показателя Х, Х3 – значение Х, прогнозируемое для 3-го, наилучшего варианта денежной программы.

Таким образом, интегральный индекс эффективности среднесрочной политики денежно-кредитной политики ЦБ РФ выглядит следующим образом:

Y = 0,22\*. + 0,24\* + 0,24\* + 0,17\* + 0,12\*

где inf – базовая инфляция, db – денежная база (в узком смысле), М2 – денежный агрегат М2, сmr – чистые международные резервы, cva – чистые внутренние активы.

Графическое представление индекса и границ отражено на рис. 1

Рис 1. Индекс эффективности монетарной политики ЦБ РФ

В 2009 году наблюдаемый на графике выброс происходит из-за значительного сжатия денежной базы и денежного агрегата М2 в результате повышенного спроса ЦБ РФ на иностранную валюту, обусловившего существенное сокращение ЧМР. Рост спроса Банка России на иностранную валюту вызван желанием экономических агентов держать финансовые активы в рублях из-за снижения курсов основных иностранных валют в результате финансово-экономического кризиса.

Наилучшее значение индекса наблюдается в 2010 году, так как все фактические значения анализируемых показателей оказались лучше прогнозных. Базовая инфляция сократилась, денежная масса увеличилась в большей степени, чем ожидалось. Сочетание этих двух тенденций объясняется более низкой корреляции между М2 и базовой инфляцией в России, чем должно быть согласно теории денег. Согласно ряду отечественных исследований, увеличение денежного агрегата М2 может быть обусловлено снижением на протяжении всего года ставки рефинансирования, которая с учетом лага в 3 месяца уменьшилась на 2,25% (с 10% до 7,75%)[[39]](#footnote-39). Меньшая по сравнению с наилучшим прогнозом базовая инфляция связана с уменьшением инфляционных ожиданий экономических агентов[[40]](#footnote-40).

В связи с динамичным изменением макроэкономической ситуации ЦБ дважды корректировал прогнозы на текущий год в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики» на следующий год. Так были скорректированы прогнозы на 2009 и 2010 года. Оценка эффективности денежно-кредитной политики с учетом скорректированных прогнозов приведена на рис. 2.

Рис 2. Индекс эффективности монетарной политики ЦБ РФ

(скорректированные прогнозы)

Корректировке подверглись все показатели за исключением базовой инфляции и денежной массы. В результате фактическая денежно-кредитная политика за 2009 год оказалась эффективной относительно скорректированного прогноза, что резко контрастирует с полученными ранее результатами. Однако мы не можем не учитывать гибкость действий монетарных властей, включая изменение их прогнозов, которые являются основой для проводимого исследования, поэтому считаем логичным интерпретировать результаты, полученные относительно прогнозов с корректировкой.

Очевидно, что эффективность денежно-кредитной политики возрастала в период с 2008 по 2010 гг. Далее наметился понижательный тренд, который, тем не менее, соответствует промежуточному варианту между умеренным и наилучшим. Однако если оценивать полученные результаты с точки зрения перехода Банка России к режиму полного таргетирования инфляции, необходимо, чтобы эффективность денежно-кредитной политики либо имела положительный тренд, либо не изменялась при максимальном приближении к наилучшему варианту прогноза. С этой точки зрения, можно утверждать, что фактические результаты денежно-кредитной политики Банка России могут быть значительно улучшены, например, за счет пересмотра инструментария. В то же время допускаем, что Банк России субъективен и модели, используемые для построения прогнозов ЦБ РФ, учитывают не все макроэкономические тенденции, снижая тем самым точность прогнозов.

**Г.И. Штен, М.П. Корнева, Е.В. Рябова**

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНДЕКСА РИИ ММВБ КАК**

**ИНДИКАТОРА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

Развитие рынка заключается в непрерывном увеличении изменчивости и непредсказуемости. Инновации при этом являются ключевым элементом достижения успеха. Но для российского инновационного сектора главной проблемой является привлечение инвестиций в инновации, поскольку риски достаточно высоки и инвесторы боятся вкладывать деньги в ничем не подкрепленный инновационный проект. Однако нельзя отрицать тот факт, что и сам рынок играет важнейшую роль в построении прочного фундамента для роста компании.

Одной из попыток интеграции инноваций и рынка стало открытие в 2009 году Рынка Инноваций и Инвестиций на ММВБ, главным индикатором которого является индекс ММВБ-Инновации. В российской практике до этого отсутствовали общепринятые методики оценки инновационной деятельности. В связи с этим, изучение и оценка эффективности индекса ММВБ-Инновации как главного индикатора инновационной активности в России являются достаточно актуальными.

Рынок Инноваций и Инвестиций ММВБ представляет собой биржевой сектор для высокотехнологичных компаний, основной целью которого является содействие привлечению инвестиций, прежде всего, в развитие малого и среднего предпринимательства инновационного сектора российской экономики. Если крупным компаниям достаточно легко выйти на фондовый рынок, найти инвестора и повысить капитализацию, то относительно небольшим сложнее с этим справиться, они могут просто затеряться на общем рынке вместе с индустриальными гигантами типа Газпрома.

Помимо поиска инвесторов РИИ ММВБ позволяет инновационной компании получить рыночную оценку стоимости активов и привлечь кредитные ресурсы по более низким ставкам.

Инвесторам РИИ ММВБ помогает найти подходящий объект для инвестиций. Так, существует определенная категория иностранных инвесторов, которая стремится работать в России и нацелена на определенные отрасли экономики. Например, в настоящее время значительный интерес к российскому рынку проявляют инвесторы из Японии, присутствие которых в России долгое время было незначительным. Тем не менее, представители российского инвестиционного сообщества отмечают, что инвесторская база остается узким местом РИИ ММВБ, и основной причиной этого является недостаточное количество инвесторов, особенно долгосрочных.

Активность инвесторов на РИИ ММВБ сдерживает ряд факторов, связанных со специфическими характеристиками данного сектора:

• низкий уровень ликвидности акций, торгующихся на площадке;

• недостаточно высокое «качество» эмитентов;

• отсутствие ярких историй успеха после проведения IPO;

• преобладание спекулянтов в составе инвесторской базы;

• явно недостаточный уровень информированности как о деятельности РИИ ММВБ, так и об эмитентах, представленных на данной площадке.

С целью качественного улучшения ситуации биржа должна обеспечить не просто формальные условия для вывода компаний на рынок, но привлечение таких эмитентов и инвесторов, которые максимально отвечали бы интересам друг друга.

Основным показателем данного рынка является индекс ММВБ-Инновации, оценка эффективности которого может послужить главным индикатором инновационной активности российских компаний. Оценку фондового индекса часто проводят по критериям качества информационных источников. Поскольку индекс ММВБ-Инновации считается аналогом американского индекса NASDAQ, сравнительный анализ данных индексов позволит наиболее качественно оценить информативность российского индекса.

Сравнительный анализ индексов ММВБ-Инновации и NASDAQ-Composite представлен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ индексов MICEX INNOV и NASDAQ-Composite

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий | MICEX INNOV[[41]](#footnote-41) | NASDAQ-Composite[[42]](#footnote-42) |
| Условия  включения в базу расчета | включаются только российские компании; | включаются как американские, так и иностранные компании |
| акции компании котируются на РИИ-ММВБ | акции компании котируются на NASDAQ Stock Market |
| free-float акции >=10% | условия не предусмотрены |
| капитализация эмитента не менее 300 млн. рублей |
| Количество компаний в  базе расчета | 10 | 4831 |
| Форма  расчета  индекса | ценовой индекс | 2 формы расчета:  - ценовой индекс;  - общий индекс доходности |
| взвешенный по капитализации | взвешенный по капитализации |

Критерии качества информационных источников включают масштаб выборки, репрезентативность выбранных ценных бумаг, удельный вес и объективность поступающей финансовой информации.

Для расчета фондового индекса предпочтительно использовать большое количество компаний, что дает возможность снизить воздействие относительных колебаний цен на бумаги отдельных эмитентов, сглаживая индекс. Можно утверждать, что индекс NASDAQ-Composite в полной мере соответствует данному критерию. В базу расчета российского индекса включены лишь 10 компаний, что подвергает сомнению его информативность. Главной причиной незначительного масштаба выборки является малое число участников рынка, что, несмотря на перспективное направление, снижает эффективность его функционирования.

Доступ новых эмитентов на рынок ограничивается жесткими требованиями. Чтобы попасть на РИИ ММВБ, компания должна удовлетворять двум основным критериям – существенная часть выручки эмитента должна быть сформирована за счет хозяйственной деятельности в отраслях, связанных с применением инновационных и высоких технологий, и капитализация эмитента должна составлять не менее 50 млн. руб. В результате данных ограничений на начало 2013 года на РИИ ММВБ допущено только 24 эмитента. И главной причиной такого низкого количества является требование к капитализации. Тем не менее, ослабление данного критерия не представляется возможным, поскольку, по мнению большинства экспертов, при размещении IPO менее чем на 50 млн. возникает риск отсутствия ликвидности, что может погубить и проект, и компанию.

Критерий репрезентативности выбранных ценных бумаг характеризует полноту информации о каждом эмитенте в целях правильности индикации каждого сегмента экономики. Для более эффективной оценки капитализация и принадлежность по отраслям должны точно соответствовать распределению на самом рынке ценных бумаг. Информация, предоставленная на NASDAQ, является общедоступной и прозрачной для инвесторов. Объем информации о российских эмитентах, по мнению экспертов, является недостаточным для принятия инвестиционных решений, часто отсутствуют сопоставимые данные о котировках бумаг и их рыночной капитализации.

Два последних критерия – удельный вес и объективность поступающей финансовой информации – представлены в базах расчета обоих индексов, поскольку они рассчитываются на основе открытой информации о динамике цен на бумаги и их весовом соотношении.

На основе сравнения двух индексов можно сделать вывод, что, в целом, индексы ММВБ-Инновации и NASDAQ-Composite очень похожи. Но информативность российского индекса значительно ниже, и главная причина этого – незначительный масштаб выборки, ограниченный числом эмитентов.

Таким образом, основным направлением развития рынка ММВБ-Инновации должно стать увеличение числа не только инвесторов, готовых вкладывать деньги в инновационные проекты, но и эмитентов. Одной из попыток решения данной проблемы было появление РИИ-Борд в 2012 году, главной миссией которого является привлечение инвестиций в инновационные компании с малой капитализацией и формирование широкой инвесторской базы для компаний, которые в перспективе планируют выход на IPO. Доступ на РИИ-Борд не требует удовлетворения строгим критериям – для начального этапа необходима лишь принадлежность к инновационным отраслям, наличие юридического лица и краткой презентации.

Помимо расширения числа эмитентов для развития РИИ ММВБ, и как следствие, повышения информационной значимости индекса, необходимо повышение осведомленности о данном секторе, что может привлечь крупных инвесторов, в том числе институциональных.

На данный момент рынок инноваций в России находится на ранней стадии развития, но активные меры со стороны государства и фондового рынка позволяют ожидать нарастающей положительной динамики в этом секторе.

**Е.Ю. Поляков, И.А. Плескова, Т.С. Силинская,**

**Э.С. Локтева, Л.Г. Макарова**

**МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ**

Общество всегда испытывает потребность в эффективном нормативно-правовом регулировании. При этом вследствие необходимости принимать во внимание противоречивое влияние множества факторов, таких как поведенческие аспекты в правовой сфере, воздействие внешней среды, эффективный выбор средств нормативно-правового регулирования затруднен.

В данной работе для анализа нормативно-правовых актов предложен вариант использования результативного многокритериального метода анализа иерархий (МАИ), разработанного американским ученым Т.Саати[[43]](#footnote-43) [2, c.23-24]. Предложенный авторами подход апробирован на примере нормативно-правовых актов в области финансов и налогов, принятых за последние 3 года.

МАИ позволяет установить приоритеты между критериями и анализируемыми альтернативами и включает выполнение следующих стадий: декомпозиция задачи, сравнительные суждения, синтез приоритетов и выбор альтернатив. Декомпозиция проблемы подразумевает представление задачи в иерархическом виде (см. рисунок 1).

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

ВБ

ДП

ГА

МГС

МГ

ПОП

НКН

ВСС

СА

ВО

СВА

МИН

РКП

НИП

Анализ акта из области «Финансы и налоги»

ВА

МО

ПА

РА

КА

Рис. 1. Иерархическое представление задачи

На верхнем уровне иерархии расположена цель задачи, которая обозначена как: Анализ акта из области «Финансы и налоги». На следующем уровне размещаются группы критериев оценки актов, которые, в свою очередь, включают критерии. Группа критериев «Влияние акта (ВА)» охватывает критерии: влияние на бюджет (ВБ), на социальную сферу (ВСС), глобальность акта (ГА). Мнение общественности (МО) оценивается посредством изучения мнения государственных служащих (МГС), граждан (МГ), а также популярности акта в средствах массовой информации (ПОП). Понятности акта (ПА) соответствуют его доступность для понимания (ДП) и наименьшее количество отсылочных норм (НКН). Результативность акта (РА) проявляется через его соответствие социально-политической и правовой ситуации в обществе (СА), важности области, на которую влияет акт (ВО), посредством критериев скорости влияния акта (СВА) и минимизации ресурсов, связанных с изменением законодательного регулирования (МИН). Признаками коррупциогенности акта (КА) является распространенность коррупционных правонарушений в сфере действия акта (РКП), нечеткость и противоречивость акта (НИП).

На нижнем уровне рис. 1 расположены нормативно-правовые акты, которые должны быть оценены. Список анализируемых документов охватывает:

1. Федеральный закон (ФЗ) «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений»;
2. ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения»;
3. ФЗ «О бюджете фонда социального страхования Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»;
4. ФЗ «О бюджете пенсионного фонда Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»;
5. ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»;
6. ФЗ «О бюджете федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»;
7. ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»;
8. Постановление Правительства РФ «О предельной величине базы начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2013 г.»;
9. ФЗ «О национальной платежной системе»;
10. Приказ ФТС России «О взимании акцизов.

На этапе сравнительных суждений определяются приоритеты рассматриваемых критериев и их групп, дается оценка каждой альтернативе по группам критериев и по каждому критерию. При проведении попарных сравнений элементов задачи нами использована шкала относительной важности, согласно которой применяются следующие коэффициенты относительной важности: 1 – равная важность; 3 – умеренное превосходство одного над другим; 5 – существенное или сильное превосходство; 7 – значительное превосходство; 9 – очень сильное превосходство; 2,4,6,8 – промежуточные решения между двумя соседними суждениями.

Для примера в таблице 1, часть столбцов которой исключена для уменьшения ее размеров, представлены результаты попарных сравнений критериев. Назначение и порядок расчета локального приоритета рассмотрены ниже.

Таблица 1

Матрица попарных сравнений критериев оценки актов (фрагмент)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерий | ВБ | ВСС | ГА | МГС | … | МИН | РКП | НИП | Локальный приоритет |
| Влияние на бюджет (ВБ) | 1 | 3 | 1/2 | 5 | … | 1 | 2 | 5 | 0,12 |
| Влияние на социальную сферу (ВСС) | 1/3 | 1 | 1/4 | 4 | … | 1/3 | 1 | 2 | 0,06 |
| … | … | … | … | … | … | … | … | … | … |
| Нечеткость и противоречивость акта (НИП) | 1/5 | 1/2 | 1/6 | 3 | … | ¼ | 1/4 | 1 | 0,04 |

С использованием шкалы относительной важности формируются матрицы попарных сравнений: актов-альтернатив по критериям; критериев в пределах групп; актов-альтернатив по группам критериев.

Чтобы оценить акты по критерию «мнение граждан», авторами данной работы проведен социологический опрос, в котором каждого опрашиваемого просили расположить акты в порядке убывания с позиций мнения участников опроса по поводу важности документа для них. Опрашивались люди разных возрастов, так как акты направлены на разные слои населения. Обработка собранной информации позволила разместить акты в последовательности: пп.6, 4,5,7,3,1,2,9,8,10. Таким образом, граждан больше всего волнуют акты, регулирующие медицинское страхование, пенсионный фонд, а наиболее негативное отношение у опрашиваемых вызывает Приказ «О взимании акцизов», который может значительно ухудшить положение налогоплательщиков, например, увеличив ставки акцизов на бензин. Интересно, что на одном из последних мест расположился довольно важный ФЗ «О Национальной платежной системе», регулирующий современные услуги в сфере платежей и расчетов.

На последнем этапе использования приема анализа иерархий определяются приоритеты элементов задачи и выбирается наилучшая альтернатива. На базе матриц попарных сравнений формируются значения локальных приоритетов, выражающие относительное влияние каждого элемента задачи на достижение поставленной цели. Локальные приоритеты вычисляются посредством деления средней геометрической по каждой строке каждой матрицы на сумму средних геометрических по всем ее элементам.

Для выбора более приоритетных нормативно-правовых актов по группам критериев и по совокупности критериев определяются глобальные приоритеты, для расчета которых по каждой строке матрицы определяется сумма произведений локальных приоритетов критериев, входящих в группу, и локальных приоритетов актов по соответствующим критериям. Чем большее значение имеет глобальный приоритет, тем предпочтительнее нормативно-правовой акт[[44]](#footnote-44).

Таким образом, проанализировав полученные результаты, получаем, что по совокупности критериев больший приоритет имеет ФЗ «О бюджете федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов». Несмотря на то, что данный закон требует затрат значительных бюджетных средств, он оказывает преимущественное влияние на социальную сферу, является понятным и доступным, принят в первом чтении, а также является наиболее важным, по мнению граждан.

Авторами данной работы предложен новый способ экспертизы нормативно-правовых актов на базе многофакторного метода анализа иерархий. МАИ можно использовать на стадии подготовки законопроекта, учитывая при этом мнение граждан, производя проверку его понятности, непротиворечивости, наличия спорных моментов. Применение органами государственной власти разработанной нами методики анализа нормативно-правовых актов до их принятия позволит организовать процесс разработки, обсуждения, оценки и обоснования законопроектов.

**Н. В. Здорова, Е. О. Сучкова**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ**

Беспрецедентные меры, предпринятые правительствами во время мирового финансового кризиса для поддержки кредитных организаций, которые считались слишком большими, чтобы обанкротиться (too big to fail), подчеркивают критическую роль, которые играют крупные, системно значимые банки в национальном экономическом развитии. Кризис показал, что крупнейшие банки превратились в источник серьезных системных рисков, которые способны привести к коллапсу всей мировой финансовой системы. Яркий пример тому – крах американского банка Lehman Brothers.

Во многих исследованиях[[45]](#footnote-45), посвященных определению факторов, позволяющих выявить системообразующие банки, размер кредитной организации считается основным критерием системной значимости. Тем не менее, существует ряд эмпирических доказательств того, что этот принцип не всегда корректен. В этой связи интересно проанализировать факторы устойчивости различных групп российских кредитных организаций, в частности, системообразующих банков, чтобы понять, должны ли к ним применяться особые нормы регулирования и надзора, необходимо ли их поддерживать, как важные элементы системы, либо необходимо сокращать их значимость для банковской системы и экономики в целом.

Для этой цели была произведена кластеризация статистической базы на основе классификации банков по величине совокупных активов, предложенной Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Для построения модели были отобраны 15 крупных банков, 20 средних и 20 мелких банков.

Кластерный анализ выявил значительные различия в размерах, структуре операций, рентабельности исследуемых групп банков. Полученные результаты указывают на то, что банки оперируют в разных условиях, на разных подрынках. В частности, крупнейшие игроки характеризуются более диверсифицированной пассивной базой: активно привлекают ресурсы с межбанковского рынка, пользуются поддержкой кредитора последней инстанции, выходят на рынок корпоративных облигаций и, как следствие, имеют более низкую стоимость привлечения средств.

С помощью эконометрического инструментария была построена модель, объясняющая зависимость устойчивости банка от набора банковских факторов и макроэкономических параметров. В качестве показателя устойчивости использовался широко известный индекс стабильности, рассчитываемый на основе Z-статистик Роя, поскольку он непосредственно связан с оценкой вероятности неплатежеспособности банка и рассматривается в качестве показателя, характеризующего «расстояние до дефолта». Индекс Z-score рассчитывается следующим образом:



где *ROA* – среднее значение рентабельности активов за весь анализируемый период; *CAR* – отношение капитала к активам; *SROA* – это стандартное отклонение показателя рентабельности активов за аналогичный период.

Для оценки зависимости платежеспособности банка от различных факторов была построена регрессионная модель на основе панельных данных по выборке российских банков в период с 1 января 2008 года по 1 января 2012 года:



где *i* – индивидуальный банк; *t* – период; *α, βj, γk*– параметры, подлежащие оценке; *εi,t* – эконометрическая ошибка; *Zit* – зависимая переменная, показатель Z-score банка *i* в квартал *t*.

*BSFj,it*(bank-specific factors) – набор из индивидуальных банковских факторов, к которым относятся следующие показатели: *Liabilities* (отношение обязательств банка к ВВП), *Equity* (коэффициент валового левериджа – отношение собственного капитала к совокупным активам), *Credits (*отношение кредитов экономике к ВВП), *AFR* (стоимость привлечения средств – отношение процентных расходов к привлеченным средствам), *CredBR* (коэффициент государственной поддержки – отношение кредитов Банка России к обязательствам банка), *Shortdebt* (отношение краткосрочных обязательств банка к совокупным привлеченным средствам).

*MACROk,t*– набор макроэкономических факторов, включая *GDPgrowth* (темп роста ВВП), *Inflation* (уровень инфляции), *ExpImp* (отношение экспорта к импорту), *Oil* (цена на нефть сорта «Юралс»), *REER* (реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам).

Исследование взаимосвязей между параметрами *Assets* (Совокупные активы банка) и *Liabilities* (отношение обязательств банка к ВВП) с помощью матрицы парной корреляции отразило тот факт, что в российской практике традиционно банки, крупные с точки зрения абсолютного размера, имеют наибольшую системную значимость.

Результаты регрессионной модели позволяют сделать вывод о том, что степень чувствительности к риску и устойчивость различных групп банков по размеру активов существенно варьируется. Крупные кредитные организации, в отличие от средних и мелких банков, крайне чувствительны к мировой конъюнктуре и слишком зависимы от международных рынков капитала и государственной поддержки. Системообразующие банки в большей степени подвержены изменению цен на нефть, так как среди клиентов крупных банков большое количество предприятий топливно-энергетического комплекса, а также крупнейших корпораций, активных на фондовом рынке, денежные потоки которых сильно зависят от колебаний цен на нефть.

Таким образом, нельзя однозначно утверждать, что крупные банки являются наиболее стабильными. В периоды экономического подъема крупные игроки демонстрируют высокую степень устойчивости, потому что они могут наращивать активы, капитальную базу и пр. Но в периоды кризиса, как это ни парадоксально, наоборот, данные банки менее устойчивы, поскольку доля длинных средств в их кредитных портфелях значительна, их заемщики – крупные предприятия, деятельность которых также зависит от состояния макроэкономической среды. Соответственно, крупные банки, в отличие от мелких, более уязвимы и подвержены макрорискам.

Значительная часть крупных российских банков имеет норматив достаточности капитала чуть выше минимального уровня. Следовательно, их текущая капитализация не может обеспечить надежной «подушки безопасности» для смягчения последствий потенциально возможного кризиса в банковской системе. Рост достаточности капитала в период кризиса обусловлен «вливанием» в капитал крупнейших банков субординированных кредитов. Из общего объема средств, выделенных государством на рекапитализацию банковского сектора, более 80%, или 725 из 904 млрд. руб., транслировалось Сбербанку (500 млрд. руб.), ВТБ (200 млрд. руб.), Россельхозбанку (25 млрд. руб.).

В новых стандартах, разработанных Базельским комитетом по банковскому надзору, определены меры по выявлению и регулированию системно значимых банков, призванные снизить потребность в государственном финансировании капитала банков за счет более высоких требований к достаточности капитала и качеству активов, принимаемых для покрытия убытков. Базельский комитет предлагает установить минимальные требования к достаточности капитала: размер капитала первого уровня в процентах от взвешенных по риску активов может находиться в диапазоне от 1% до 2,5% в зависимости от степени системной значимости банка[[46]](#footnote-46). Однако существует мнение, что дополнительные требования к достаточности капитала системообразующих банков грозят существенным снижением показателей рентабельности, которые являются ключевыми индикаторами эффективности деятельности кредитных организаций. С целью проверки справедливости данной гипотезы была построена регрессионная модель, объясняющая влияние изменения ряда параметров на показатель ROA.

Для оценки факторов, оказывающих влияние на прибыльность активов банков, использована регрессионная зависимость в следующей форме: 

Полученные оценки дают основания полагать, что установление дополнительных требований к достаточности капитала негативным образом отразятся на прибыльности активов именно крупнейших банков. Ужесточение требований Банка России грозит крупным банкам снижением рентабельности, что осложнит привлечение новых акционеров, но в то же время повысит их финансовую устойчивость. Однако для некоторых банков, возможно, потребуются дополнительные траты на докапитализацию и приведение финансового состояния в соответствие с повышенными нормами, что, в свою очередь, единовременно снизит показатели чистой прибыли и финансовой эффективности.

В силу подверженности данного класса банков макроэкономическим шокам и высокой зависимости от государственной поддержки в кризисные периоды, крупные кредитные организации представляют собой главный источник опасности для бюджетной стабильности, поскольку расходы государства на санацию системообразующих банков способны пошатнуть бюджет и подорвать государственные финансы в целом. Кроме того, такое положение дел грозит ростом социальных издержек. Банкротство крупного банка ложится на плечи не только его собственников и клиентов, но и на государство, а через него – на налогоплательщиков.

Поэтому считается обоснованным введение дифференцированного подхода к регулированию и надзору за системообразующими банками как одного из важных направлений макропруденциальной политики, по сути направленного на смягчение проблемы «Too big to fail».

**В.Е.Зернова, А.К.Ковина**

**ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ**

Крупные магазины, занимающиеся традиционной торговлей, наряду с традиционными способами продаж, предлагают заказ товара через Интернет с целью расширения, привлечения большего числа покупателей. Известно, что в интернет – магазине цены ниже, так как отсутствуют затраты на аренду торгового зала, на оплату труда продавцов – консультантов и прочее, поэтому потребители часто обращаются к услугам электронной торговли. Интернет – магазин имеет особенности не только в организации процесса продажи, но и в отражении операций в бухгалтерском учете.

Особенности учета внеоборотных активов

Если говорить об особенностях учета внеоборотных активов на предприятиях электронной торговли, интерес представляет учет нематериальных активов.

Основным видом нематериальных активов для предприятия интернет-торговли является его сайт. Разработка веб - сайта, где находится информация о магазине, товарах, способах оплаты и доставки, является необходимым условием функционирования интернет – магазина.

Порядок учета расходов по созданию сайта зависит от того, кто осуществляет его разработку. Фирма может разработать веб – сайт самостоятельно, либо поручить разработку сторонней организации. Рассмотрим каждый случай отдельно.

*Вариант 1.* Компания разрабатывает сайт самостоятельно.

В соответствии с п. 2. ст.1295 ГК РФ исключительное право на использование сайта принадлежит Интернет – магазину и при соблюдении требований п.3 ПБУ 14/ 2007 компания может принять сайт к учету в качестве НМА. В этом случае расходы на его создание отражаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», при этом по кредиту отражаются фактические затраты на создание сайта (начисление заработной платы работникам, отчисления с заработной платы и пр.).

*Вариант 2.* Компания поручает разработку сайта сторонней организации.

Сайт признается в качестве НМА, если организация, разработавшая его, передает исключительные права на веб – сайт заказчику по договору. Если компания не получила исключительных прав на сайт, то затраты на создание будут учитываться на счете 97 « Расходы будущих периодов» и списываться в течение установленного срока использования сайта на счет 44 «Издержки обращения».

Что касается доменного имени, то расходы на его первичную регистрацию включаются в первоначальную стоимость сайта. Каждый год интернет – магазин должен проводить перерегистрацию доменного имени и данные расходы будут отражаться на счете 97 «Расходы будущих периодов» и списываться равномерно в течение срока действия перерегистрации.

Особенности учета товарных операций

Приобретенные интернет-магазином товары согласно ПБУ 5/01 могут быть приняты к учету по фактической себестоимости, либо по учетной.

По фактической себестоимости приобретение товаров отражается по счету 41 «Товары», в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Учетная стоимость товаров отражается на счете 41 «Товары», в корреспонденции со счетом 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей». По дебету счета 15 отражается их покупная стоимость и прочие расходы, связанные с приобретением в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Разница между фактической стоимостью приобретенных товаров и их учетной ценой, выявленная на счете 15 списывается на счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». Существует два варианта списания отклонений в стоимости материальных ценностей.

*Вариант 1.* Полное списание отклонений на издержки обращения. В течение отчетного периода сумма отклонений, накопленная на счете 16, полностью списывается в дебет счета 44 «Издержки обращения».

*Вариант 2.* Списание отклонений на издержки обращения по мере продажи товаров. Собранные на счете 16 отклонения относятся как к реализованным товарам, так и к находящимся на складе. В данном необходимо рассчитать сумму отклонений, приходящихся на остаток товаров на конец месяца, поскольку по ним отклонения не списываются.

В соответсвии с п.13 ПБУ 5/01 организации, осуществляющие розничную торговлю, могут производить оценку приобретенных товаров по продажной стоимости с отдельным учетом наценок. Торговая наценка представляет собой разницу между продажной и покупной стоимостью товара. Торговая наценка отражается по кредиту счета 42 «Торговая наценка» в корреспонденции со счетом 41 «Товары». При определении финансового результата от реализации товаров дебетовый оборот счета 90 «Продажи» корректируют на сумму торговой наценки, относящейся к реализованным товарам.

Расходы по доставке товаров на склад организация электронной торговли списывает в дебет счета 44 «Расходы на продажу». В дальнейшем эти расходы списываются в дебет счета 90/2 «Себестоимость продаж». Также можно включить ТЗР в учетную стоимость товаров. В любом случае, метод учета ТЗР должен быть отражен в учетной политике компании.

Иногда случаются ситуации, когда Интернет-магазин обнаруживает брак у поставленных товаров, в этом случае он имеет право возвратить товар поставщику, потребовать безвозмездно устранить недостатки товаров, уменьшить покупную стоимость товаров, заменить товар, либо отказаться от исполнения договора [ст.475 ГК РФ]. Важно в договоре купли-продажи прописать условия приемки товаров по качеству, поскольку от этого будет зависеть возможность компании вернуть деньги за некачественный товар. В случае несоответствия составляется акт об установлении расхождения по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, на основании которого поставщику направляется претензионное письмо. В случае, если поставщик признает претензию, покупатель возвращает некачественный товар или его часть и получает обратно свой аванс или его часть. Если поставщик не согласен с предъявленными требованиями, необходимо обращаться в компетентные организации. В бухгалтерском учете качественные товары отражаются на счете 41 «Товары», а некачественные на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение».

Особенности учета расчетных операций

Особенности расчетных операций в организациях интернет-торговли заключаются в разнообразии способов расчетов с покупателями. Интернет – магазин, как правило, предлагает покупателю следующие способы оплаты товара:

1) банковский перевод. Данный термин подразумевает перевод денежных средств со счета покупателя по его платежному поручению на счет продавца. Оплата товаров должна отражаться в бухгалтерском учете продавца на дату зачисления денежных средств на расчетный счет на основании банковских выписок;

2) банковская карта - visa, master card и др. При данном способе оплаты с помощью высокотехнологичных систем обработки электронных платежей осуществляются расчеты между покупателем и интернет – магазином;

3) наличный расчет (при получении товара). Согласно п. 1 ст. 2 Федерального закона N 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» при оплате товара наличными курьеру обязательно должна применяться контрольно-кассовая техника (ККТ). Курьер интернет – магазина должен иметь ККТ с собой. Для интернет - магазина такой подход ведет к существенным затратам. Чтобы избежать их, организация, как правило, пробивает чек до того как покупатель оплатит товар. Чек покупателю будет выдан в момент получения наличных денежных средств;

4) электронные деньги. Согласно п.1 ст.4 и п. 1 ст. 9 Федерального закона от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе» осуществление расчётов электронными деньгами, требует заключения соглашения с оператором ЭПС (электронной платежной системы), либо с его агентом. После заключения и подписания договора для компании открывают электронный кошелек, куда будет поступать оплата товаров от покупателей. Деньги в электронный кошелек интернет – магазина поступают с его расчетного счета. На конец дня сумма денежных средств в электронном кошельке не может превышать 100 000 рублей. Превышение данного лимита оператор перечисляет на банковский счет интернет – магазина. В целях бухгалтерского учета движение средств в электронном кошельке следует использовать либо счет 55 "Специальные счета в банках", либо счет 57 "Переводы в пути". Главное, закрепить указанный порядок отражения операций с электронными деньгами в учетной политике организации.

Особенности учета доходов и расходов

Порядок признания и учета доходов и расходов торговой организации в бухгалтерском учете регламентируется Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

Организации электронной торговли имеют важную особенность признания доходов, а именно, момент признания выручки от реализации зависит от способа доставки товара покупателю. Рассмотрим различные варианты.

*Доставка товара курьером.*

Когда курьер отправляется к покупателю у него уже есть пробитый чек об оплате и у Интернет – магазина появляется дебиторская задолженность, равная цене поставляемого товара. В случае если покупатель не откажется от товара, то документация будет оформлена в соответствии с законодательством, в противном случае придется аннулировать чек и корректировать дневную выручку на его сумму.

*Доставка товаров сторонней организацией*

Курьеры посредника получают чеки от интернет - магазина, который заказал доставку, доставляют товар, получают деньги от покупателей. Затем сдают деньги в свою кассу и после перечисляют её на расчетный счет заказчика, либо сдают в кассу заказчика. В данном случае выручка признается в величине дебиторской задолженности, в момент, когда заказчиком был пробит чек.

Доставка товаров почтой

Реализация товара должна отражаться на основании почтового уведомления, которое получит интернет – магазин, где будет указано, когда покупатель оплатил и забрал товар. Но, как правило, организации признают выручку в момент сдачи товаров на почту.

Для целей бухгалтерского учета торговая организация (в т. ч. интернет магазин) отражает все расходы, связанные с основной деятельностью на счете 44 «Расходы на продажу». Расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, списываются в дебет счета 97 «Расходы будущих периодов». Далее они списываются на счет 44 в течение определенного периода в соответствии со специальным расчетом, который утверждает руководитель организации. По окончании отчетного месяца сумма расходов по дебету счета 44 списывается в дебет счет 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж» полностью или частично. Частично списываются расходы на транспортировку приобретенных товаров, если данные расходы делятся между проданным в отчетном периоде товаром и остатком товарных запасов на конец отчетного периода.

Рекомендации по разработке учетной политики

Исходя из рассмотренных в работе особенностей бухгалтерского учета в организациях электронной торговли, определим необходимые положения учетной политики для указанных организаций помимо общих, характерных для всех коммерческих организаций.

Учет внеоборотных активов.

Необходимо определить порядок учета расходов на создание сайта и регистрацию доменного имени

Учет товарных операций.

Следует определить, по какой стоимости осуществляется учет поступивших товаров — по учетной либо фактической. В случае применения учетных цен нужно описать порядок их формирования.

Организация должна выбрать порядок учета транспортно-заготови-тельных расходов. Эти расходы либо отражаются на счете 44 и затем распределяются на проданные и оставшиеся товары на складе, либо включаются в учетную стоимость товаров. Также должен быть прописан перечень расходов, которые организация относит к ТЗР.

Для организаций, занимающихся розничной торговлей должен быть определен способ учета товаров - по покупным или продажным ценам.

Учет денежных средств

Необходимо определить порядок учета движения денежных средств в электронном кошельке. Учет может вестись с использованием счета 55 «Специальные счета в банках», либо счета 57 «Переводы в пути».

Учет доходов организации

Необходимо отразить момент признания выручки от реализации товаров при различных способах доставки товаров покупателю.

**М.А. Морозова, А.К. Ковина**

**ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Социально-трудовые отношения — взаимосвязи и взаимоотношения, существующие между индивидуумами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью. Важно отметить, что социально-трудовые отношения – понятие более широкое, чем трудовые отношения. Они включают в себя трудовые отношения, отношения по социальному обеспече-нию и бытовому обслуживанию - все отношения социальной сферы.

Бухгалтерский учет социально-трудовых отношений – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, в частности, затратах незавершенного производства (оплата труда) и дебиторской задолженности персонала, обязательствах организации - кредиторской задолженности организации перед персоналом, и их движении путем непрерывного, сплошного и документального учета хозяйственных операций, связанных с такого рода отношениями.

Актуальность темы исследования заключается в том, что учет и анализ заработной платы, оплата отпусков, расчет страховых взносов, социальных пособий – одни из основных направлений деятельности бухгалтерии любого как российского, так и зарубежного предприятия.

В ходе исследования был проведен анализ российской и международной систем нормативного регулирования бухгалтерского учета социально-трудовых отношений в части раскрытия информации по отдельным элементам метода бухгалтерского учета.

Метод бухгалтерского учета социально-трудовых отношений включает в себя следующие основные элементы: документирование, инвентаризация, оценка, калькулирование, система бухгалтерских счетов, двойная запись и составление бухгалтерской отчётности.

В результате анализа российских и международных стандартов бухгалтерского учета было обнаружено, что интерпретация и классификация объектов бухгалтерского учета социально-трудовых отношений по ТК РФ и МСФО довольно сильно различаются. Именно из-за этого отличия идут расхождения и в оценке, и в калькулировании, и в инвентаризации расчетов с персоналом. К примеру, иногда в отчетности, сформированной по российским стандартам, не отражается имущество, которое обязательно должно быть указано, в отчетности, составленной уже согласно МСФО, то есть некоторые виды имущества утрачивают критерии их признания по российским стандартам, случается и обратная ситуация, аналогично и с обязательствами. Следует отметить, что в основе российской классификации выплат персоналу лежит абсолютно другой принцип, нежели в МСФО 19 «Вознагра-ждения работникам». Группировка выплат по МСФО ориентирована на особенности оценки, раскрытия в отчетности, в России же - на источники их погашения, а также отношение к производственной деятельности организации. Затем, в российской классификации отсутствует деление обязательств по оплате труда по срокам, а соответственно не применяется дисконтирование, что влечет за собой изменения в оценке, а затем и в калькулировании, и прочих элементах метода бухгалтерского учета. Причем отсутствие в российских стандартах учета требований к дисконтированию будущих денежных выплат работникам – недостаток, так как это не позволяет отражать в отчётности более точные данные, а значит, способствует введению в заблуждение заинтересованных пользователей этой отчетности. Результаты сравнения по-рядка оценки различных видов выплат работникам представлены в таблице 1.

Таблица 1

Порядок оценки различных видов выплат работникам по российским и международным стандартам

|  |  |
| --- | --- |
| МСФО | РСБУ |
| * краткосрочные вознаграждения отражаются по недисконтированной стоимости; * долгосрочные вознаграждения – по дисконтированной стоимости; * выплаты долевыми инструментами - по справедливой стоимости [2] | абсолютно все вознаграждения отражаются по недисконтированной стоимости |

Кроме того, важно заметить, что отличия в вопросах инвентаризации по РСБУ и МСФО аналогично возникают лишь из-за различий в объектах учета и критериях их признания в отчетности.

Затем, стоит упомянуть, что в соответствии с международными стандартами в компаниях возможен более гибкий поход к процессу документирования социально-трудовых отношений и формирования отчетности. За рубежом документооборот больше является частью управленческого учета. Международные стандарты не препятствуют организациям свободно устанавливать сроки для начала финансового периода. Более того, финансовые периоды у некоторых корпораций за рубежом не равны календарным месяцам. Важно отметить, что в МСФО отсутствует ограничение по выбору языка для представления отчетности, кроме того нет жесткого закрепления валюты.

В отличие от западной практики в России корреспонденция счетов имеет жестко заданный вид: «дебет... счета, кредит... счета», соответственно ведение учета не предусматривает участие нескольких счетов в проводке по дебету или кредиту, что вполне привычно на Западе. Другие существенные отличия в системе бухгалтерских счетов вызваны потребностью составления более подробной финансовой отчетности на Западе.

Можно подвести итог, что в настоящий момент, опираясь на российские стандарты бухгалтерского учета, объективная и достоверная стоимостная оценка вознаграждений и выплат работникам весьма проблематична, это существенная проблема, ведь определение реальной величины задолженности перед персоналом организации крайне необходимо для заинтересованных пользователей отчетности.

В настоящее время в России нет единого стандарта, регламентирующего порядок бухгалтерского учета расчетов с персоналом. В связи с этим для правильного отражения данных расчетов в учете приходиться руководство-ваться огромным перечнем нормативных актов, при этом многие элементы метода бухгалтерского учета социально-трудовых отношений в РСБУ не раскрыты.

Таким образом, в последние годы в России стало абсолютно очевидно, что для учета, отражения в отчетности вознаграждений персоналу необходим отдельный стандарт, который бы унифицировал и усовершенствовал правила для предоставления отчетной информации по расчетам с сотрудниками, государственным бюджетом, внебюджетными фондами. Данную проблему призван решить проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам», разработан-ный Фондом «Национальная организация по стандартам финансового учета и отчетности», который, возможно, будет принят уже в 2013 году. Главным ново-введением данного проекта будет разделение вознаграждений работникам по сроку.

Следует отметить, что новое положение довольно сильно будет напоминать МСФО 19 «Вознаграждения работникам», однако, как было выяснено в ходе исследования реализация элементов метода бухгалтерского учета в РСБУ и МСФО заметно отличается, и в связи с этим внедрение ПБУ «Учет вознаграждений работникам» будет сопровождаться несколькими трудностями.

Во-первых, в составе вознаграждений персоналу выплатами будут являться не только те, которые начисляются исключительно в пользу сотрудников, но также и выплаты в пользу членов их семей. Однако на практике не все подобные выплаты обязательно отражаются в бухгалтерском учете, да кроме того ещё и в полном размере, правильно и своевременно, в итоге страдает не только отчетность, но также происходит занижение базы для НДФЛ и страховых взносов. Бухгалтерам нужно будет более тщательно отслеживать выплаты, которые связаны с членами семей работников. Их необходимо будет, по крайней мере, включить в состав расходов, связанных с исполнением сотрудником его трудовых обязанностей в организации или состав затрат на оплату труда, порядок должен быть регламентирован учетной политикой компании.

Во-вторых, согласно проекту выплаты по договору подряда должны учитываться отдельно от расходов на оплату труда, которые включают в себя затраты на вознаграждения штатным сотрудникам. Для реализации данного подхода бухгалтерам рекомендуется использовать отдельный субсчет к счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», на котором будут учитываться расчеты с работниками по договорам подряда.

В-третьих, в новом ПБУ не до конца раскрыты правила, в соответствии с которыми одновременно с признанием обязательства по оплате труда должны будут признаваться или расходы по обычной деятельности, или прочие расходы, или увеличение активов. Это может привести, например, к неправильному расчету себестоимости продукции, поэтому в учетной политике предприятия следует четко регламентировать этот вопрос.

Другой возможной проблемой, которую возможно придется решать бухгалтеру в связи с внедрением нового ПБУ, может стать то, что в проекте нет исчерпывающих требований к учету обязательств по пенсионным планам с установленными выплатами. В данном вопросе проект напрямую отсылает к МСФО, в котором учет таких обязательств нацелен на использование справед-ливой стоимости, не введённой и никак не регламентированной в российском учете.

Также стоит заметить, что степень развития рынка ценных бумаг значительно влияет на определение ставки дисконтирования, соответственно в краткосрочной перспективе оценка обязательств с использованием ставки дисконтирования, определенной в настоящий момент, вполне рациональна. Напротив, в долгосрочной перспективе в случае оценки выплат по пенсионным планам, определенная в настоящий момент ставка дисконтирования уже не так рациональна. Из-за биржевых спекулянтов, оказывающих сильное влияние на рыночную оценку капитала, для определения ставки дисконтирования по выплатам долгосрочного характера потребуется проводить оценку макроэкономической среды предприятия, которая все более нестабильна: затягивающиеся кризисы приходят на смену краткосрочным периодам стабилизации.

Современная природа денег является абсолютно субъективной ввиду наличия, так называемого, фактора долгосрочной неопределенности. Соответ-ственно уже имеющиеся методики дисконтирования долгосрочных обяза-тельств по пенсионным планам с установленными выплатами, а именно: метод прогнозируемой условной единицы, метод сложных процентов и эффективной процентной ставки - процесс проведения абстрактных расчетов.

"Оценочные" вознаграждения, вероятно, будут вызывать у бухгалтера некоторые сложности, так как не представляется возможным оценить их однозначно. Бухгалтер может определить лишь приблизительное значение обязательства.

Особенностью таких «оценочных обязательств» является то, что они связаны с выплатами и вознаграждениями сотрудникам, право на которые зарабатывается ими постепенно в течение отчетного периода. В частности это относится к отпускам, предоставляемым в течение года, а также к различным стимулирующим выплатам. Расходы в связи с ними согласно проекту ПБУ "Учет вознаграждений работникам" должны будут признаваться по мере выполнения трудовых обязанностей (в каждом отчетном периоде), что означает необходимость создания резервов для предстоящих выплат.

Сумма резерва должна отражать достоверную денежную оценку затрат, которая необходима для того, чтобы рассчитать оценочные обязательства по выплате отпускных либо вознаграждений за год (премий или бонусов). При этом обязательным условием будет документальное подтверждение обоснован-ности такой оценки.

Кроме того, "оценочные" выплаты и вознаграждения сотрудникам необ-ходимо будет расшифровать в пояснениях к балансу и отчету о прибылях и убытках, указывая тот объем информации, который предусмотрен отдельным пунктом в проекте ПБУ "Учет вознаграждений работникам".

Однако, несмотря на все сложности внедрения нового ПБУ, рассмотрен-ные выше, данный стандарт, регламентирующий порядок учета обязательств перед сотрудниками организации, позволит исключить существенный пробел в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета социально-трудовых отношений, а также приблизить российскую практику ведения учета и формирования отчетности к международной.

**О.Ф. Офицерова, М. А. Штефан**

**ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ И ОБОСНОВАНИЕ ПУТЕЙ**

**ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

Тема данной статьи очень актуальна в настоящее время, ведь большая часть ежедневно совершаемых операций связана с операциями инвестирования, а также со сделками купли-продажи бизнеса. Поэтому, очень важно не только понимать сам процесс оценки стоимости бизнеса, но и уметь, при необходимости, разработать способы повышения инвестиционной привлекательности оцениваемой компании.

В соответствии с федеральными стандартами оценочной деятельности выделяют три основных подхода к оценке: доходный, затратный и сравнительный. Каждый из этих подходов к оценке имеет определенные преимущества и недостатки (табл. 1):

*Таблица**1*

Преимущества и недостатки методов к оценке стоимости бизнеса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подход | | Метод | Преимущества | Недостатки |
| Доходный  подход | Метод  капитализации дохода | | - Простота применения;  - Учитывает ситуацию на рынке с помощью ставки дисконта и определения риска инвестиций. | - Основан на предположении о том, что прибыль компании постоянна;  - Возможны ошибки в прогнозах;  - Не учитывает расходов, произведенных при создании бизнеса. |
| Метод дисконтирования денежных потоков (ДДП) | | - Учитывает реальные перспективы конкретного бизнеса, т.к. основой являются будущие доходы компании;  - Учитывает ситуацию на рынке с помощью ставки дисконта и определения риска инвестиций  - Универсальный метод  - Рассматривает интересы и собственника и кредитора. | - Не учитывает расходов, произведенных при создании бизнеса;  - Возможны ошибки в прогнозах. |
| Затратный подход | | Метод  стоимости чистых  активов | - Возможно применить для оценки «молодых» предприятий;  - Базой оценки выступают реальные активы;  - Простота применения. | - Не учитываются перспективы развития бизнеса;  - Результаты оценки быстро становятся недействительными при высоких темпах инфляции. |
| Метод ликвидационной стоимости | - Базой оценки выступают реальные активы;  - Определение цены предприятия и его активов при ускоренной ликвидации. | - Применим только в случаях, когда компания находится на грани банкротства;  - Не отражает потенциальной прибыли;  - Не дает наиболее оптимальной рыночной оценки. |
| Сравнительный подход | | Метод  отраслевой специфики | -Отражение только фактически достигнутых результатов компании. | -Не учитывает стоимость бизнеса в будущем;  - Потребность в большом количестве информации. |
| Метод  сделок | - Возможность получения точных результатов оценки. | - Возникают трудности при подборе аналогичного предприятия. |
| Метод рынка капитала | - Возможность получения точных результатов оценки;  - Отражение только фактически достигнутых результатов компании. | - Не учитывает стоимость бизнеса в будущем;  - Возникают трудности при подборе аналогичного предприятия из-за слабой развитости фондового рынка;  - Потребность в большом количестве информации;  - Осуществление значительных затрат на проведение оценки. |

Например, основными преимуществами методов, относящихся к доходному подходу, является их способность учитывать не только перспективы развития компании, но и ситуацию, сложившуюся на рынке. Основным же недостатком является то, что данные методы не учитывают затраты компании. Методы же затратного подхода, напротив, учитывают затраты, но не включают в оценку перспективы ее развития. К основным недостаткам методов сравнительного подхода можно отнести потребность в большом количестве информации, высокие затраты и сложность подбора аналога для оцениваемого объекта.

В работе осуществлена оценка ОАО «Квадра» с помощью методов доходного, затратного и сравнительного подходов. Результаты оценки данной компании можно представить в виде следующей таблицы:

*Таблица**2*

Стоимость ОАО «Квадра», в рублях

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид отчетности** | **Подход к оценке** | | |
| **Доходный** | **Затратный** | **Сравнительный** |
| **РСБУ** | 93 234 269 000 | 36 676 281 000 | 2 628 998 689 |
| **МСФО** | 132 288 614 000 | 30 844 534 000 | 1 332 166 521 |

Результаты оценки представим графически следующим образом (рис. 1):



Рис. 1. Сравнительный анализ результатов оценки

Следует отметить, что применяя доходный подход, следует использовать отчетность, составленную по международным стандартам, так как стоимость компании в этом случае будет выше. Причиной этому могут быть более высокие темпы роста выручки, определенной по МСФО. Суть заключается в следующем: чем быстрее растет выручка, тем быстрее увеличивается прибыль, что в свою очередь делает денежные потоки компании и ее стоимость более высокими. Применение затратного и сравнительного подходов даст более оптимистичные результаты при условии использования отчетности, составленной по РСБУ, что можно объяснить более высокой стоимостью чистых активов, рассчитанной по РСБУ, и большим значением цены одной акции, определенным также в соответствии с российскими стандартами.

Отметим, что величина стоимости ОАО «Квадра», полученная с помощью доходного подхода к оценке, принимает наибольшее значение, наименьшее же значение стоимости соответствует сравнительному подходу.

Являются ли данные выводы закономерностями процесса оценки? Выполняются ли они для всех компаний без исключения?

Для ответа на эти и другие вопросы разработана эконометрическая модель, которая позволит не только подтвердить или опровергнуть представленные выше гипотезы, но и выявить новые зависимости стоимости объекта оценки от задаваемых параметров.

В основу модели легли следующие переменные (табл. 3):

*Таблица* *3*

Структура эконометрической модели

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование переменной** | **Расшифровка** |
| **Зависимая переменная** | |
| *Value* | стоимость бизнеса; |
| **Независимые переменные:** | |
| *Бинарные переменные:* | |
| *income\_approach* | доходный подход – бинарная переменная: «1», если использован доходный подход и «0», если использован другой подход; |
| *cost\_approach* | затратный подход – бинарная переменная: «1», если использован затратный подход и «0», если использован другой подход; |
| *comparison\_approach* | сравнительный подход – бинарная переменная: «1», если использован сравнительный подход и «0», если использован другой подход; |
| *statements* | отчетность – бинарная переменная: «1», если использована отчетность, составленная по международным стандартам и «0», если использована отчетность, составленная по российским стандартам; |
| *Макроэкономические факторы:* | |
| *beta* | бета – коэффициент, показывающий чувствительность определенной ценной бумаги к колебаниям рынка в целом; |
| *real\_yield* | среднегодовая реальная доходность акций компании; |
| *Микроэкономические факторы:* | |
| *capital\_intensity* | капиталоемкость; |
| *autonomy* | коэффициент автономии, рассчитанный как доля собственных средств в активах компании; |
| *profitability* | рентабельность собственных средств компании; |
| *cost* | затраты производства (себестоимость); |
| *net\_profit* | чистая прибыль. |

Разработанная модель протестирована на выборке из 96 наблюдений. В процессе создания выборки оценена стоимость 16 компаний, которые ведут свою деятельность в таких отраслях как машиностроение, генерация, инновационные технологии, добыча газа, горное дело, химия, розничная торговля и услуги. В результате проведенного анализа различных функциональных форм регрессии, стоит отметить, что наилучшим образом наблюдения описывает регрессия следующего вида (рис. 2):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C | 24.46041 | 0.643401 | 38.01733 | 0.0000 |
| BETA | -0.666240 | 0.369929 | -1.800996 | 0.0758 |
| CAPITAL\_INTENSIT | 0.001714 | 0.000647 | 2.651216 | 0.0098 |
| COMPARISON\_APPRO | -2.904702 | 0.479143 | -6.062281 | 0.0000 |
| COST | 2.71E-11 | 6.30E-12 | 4.295222 | 0.0001 |
| COST\_APPROACH | -2.066379 | 0.467974 | -4.415582 | 0.0000 |
| NET\_PROFIT | 3.08E-11 | 2.16E-11 | 1.425892 | 0.1582 |
| PROFITABILITY | 15.14997 | 6.022907 | 2.515392 | 0.0141 |
| STATEMENTS | -0.189030 | 0.390147 | -0.484509 | 0.6295 |
| R-squared | 0.494017 | Mean dependent var | | 24.37151 |
| Adjusted R-squared | 0.438567 | S.D. dependent var | | 2.295291 |
| S.E. of regression | 1.719835 | Akaike info criterion | | 4.025587 |
| Sum squared resid | 215.9219 | Schwarz criterion | | 4.289739 |
| Log likelihood | -156.0490 | F-statistic | | 8.909198 |
| Durbin-Watson stat | 1.139001 | Prob(F-statistic) | | 0.000000 |

Рис. 2. Характеристические свойства регрессии

Данная регрессия имеет достаточно большой коэффициент детерминации, является в целом значимой регрессией и включает наибольшее возможное число значимых регрессоров.

Анализ представленной в данной работе эконометрической модели позволил сделать следующие выводы:

1) величина стоимости организации принимает наибольшее значение при использовании доходного подхода к оценке;

2) величина стоимости организации принимает наименьшее значение при использовании сравнительного подхода к оценке. Следует отметить, что результаты оценки ОАО «Квадра» полностью соответствуют данным выводам;

3) стоимость компании имеет более высокое значение при проведении оценки с использованием отчетности, составленной по РСБУ, а не по МСФО. Следует отметить, что результаты оценки ОАО «Квадра» соответствуют частично данному выводу. В силу специфических характеристик компании, использование отчетности, составленной по международным стандартам, дает лучшие результаты при применении доходного подхода, чем использование отчетности, составленной по РСБУ;

4) чем выше значение коэффициента бета, а следовательно, чем выше риск оцениваемой компании, тем ниже ее стоимость;

1. чем выше себестоимость производимой продукции, тем выше стоимость оцениваемой компании, возможно, в силу предположения о том, что производство в данном случае будет более технологичным;
2. чем выше величина чистой прибыли организации, тем выше ее стоимость;
3. чем выше рентабельность собственных средств компании, тем более высоким является значение ее стоимости;
4. такие факторы как среднегодовая реальная доходность акций компании и коэффициент автономии, согласно модели, не влияют на ее стоимость.

Таким образом, для повышения инвестиционной привлекательности ОАО «Квадра», менеджменту данной компании необходимо:

- стремиться к повышению чистой прибыли компании;

- повысить рентабельность собственных средств ОАО «Квадра»;

- увеличивать степень технологичности производственного процесса;

- снижать риск, связанный с капиталовложениями в акции компании;

- а также при осуществлении процесса оценки стоимости компании важно использовать отчетность, составленную в соответствии с российскими стандартами бухгалтерской отчетности.

**О.Г. Афанасьева, В.В. Россохин**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ**

**ПОРФЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ**

Вложения в ценные бумаги сегодня – это один из главных способов сохранения капитала, его защиты от инфляции и, безусловно, существенное приумножение своих сбережений. Многие люди обращаются к рынку ценных бумаг как к инструменту, который позволяет воплотить планы в реальность.

Актуальность настоящей работы состоит в важности развития и совершенствования стратегий портфельного инвестирования на фондовом рынке, как одного из основных источников, в разные сектора экономики и связана с постоянной необходимостью нахождения оригинальных путей для вложения денежных средств в ценные бумаги.

Целью работы является анализ условий портфельного инвестирования на современном этапе.

В настоящий момент времени на Российском фондовом рынке наблюдается сильное сосредоточение оборотов в сравнительно узком количестве ценных бумаг. Одной из главных причин данной проблемы является ограничение в законодательстве. Ярким примером является Постановление Правительства РФ от 30 июня 2003 г. N 379 «Об установлении дополнительных ограничений на инвестирование средств пенсионных накоплений в отдельные классы активов и определении максимальной доли отдельных классов активов в инвестиционном портфеле в соответствии со статьями 26 и 28 Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» и статьей 36.15 Федерального закона «О негосударственных пенсионных фондах». Данное постановление «устанавливает дополнительные ограничения на инвестирование средств пенсионных накоплений, переданных Пенсионным фондом Российской Федерации в доверительное управление управляющей компании, и средств пенсионных накоплений негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего обязательное пенсионное страхование, в отдельные классы активов». Например, в первом пункте постановления накладывается ограничение того, что «средства пенсионных накоплений могут инвестироваться в акции российских открытых акционерных обществ при условии, что указанные акции должны быть включены хотя бы в один котировальный список высшего уровня, то есть в котировальный список, для включения в который нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг установлены максимальные требования». Кроме этого, второй пункт вышеуказанного постановления «устанавливает максимальную долю активов в инвестиционном портфеле, сформированном за счет средств, переданных Пенсионным фондом Российской Федерации в доверительное управление управляющей компании, и в инвестиционном портфеле негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего обязательное пенсионное страхование, акций российских эмитентов, являющихся открытыми акционерными обществами с 2007 года равную 65 процентам»[[47]](#footnote-47).

Если посмотреть приказ от 2 июля 2012 г. № 100н «Об утверждении порядка размещения страховщиками средств страховых резервов», то можно заметить, что к страховым компаниям предъявляются похожие требования. В седьмом пункте данного приказа говорится о том, что «для покрытия (обеспечения) страховых резервов принимаются ценные бумаги, которые включены в котировальный список "А" или "Б" хотя бы одним организатором торговли на рынке ценных бумаг в Российской Федерации»[[48]](#footnote-48).

В таблице 1 приведены акции компаний, которые входят в котировальные списки «А» и «Б» и коэффициент корреляции между которыми не превышает значение равное 0,5, то есть исключены сильно коррелирующие ценные бумаги. Кроме этого, в таблице представлен расчет капитализации free-float на 15.01.2013 г. по итогам торгов на бирже.

Таблица 1

Free-Float акций 31 открытой акционерной компании России

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Эмитент | Количество выпущенных акций | free-float | Цена акции на 14.01.2013 г. | Капитализация free-float на 15.01.2013 г. |
| URKA | 2 936 015 891 | 45% | 228,150 | 301 433 411 489,24 |
| NVTK | 3 036 306 000 | 18% | 332,630 | 181 793 963 660,40 |
| MGNT | 94 561 355 | 24% | 5392,000 | 122 369 958 278,40 |
| RTKM | 2 943 258 269 | 43% | 121,680 | 153 998 336 453,93 |
| AFLT | 1 110 616 299 | 32% | 48,770 | 17 332 722 208,71 |
| MSRS | 48 707 091 574 | 18% | 0,382 | 3 349 099 616,63 |
| OGKE | 35371898370 | 12% | 1,718 | 7 291 421 642,40 |
| UTAR | 577 208 000 | 0,05% | 23,700 | 6 839 914,80 |
| PIKK | 493 260 384 | 31% | 66,190 | 10 121 160 493,26 |
| RTKMP | 242 831 469 | 100% | 90,300 | 21 927 681 650,70 |
| KMAZ | 707 229 559 | 15% | 39,170 | 4 155 327 273,90 |
| SNGS | 35 725 994 705 | 25% | 28,160 | 251 511 002 723,20 |
| EONR | 63 048 706 145 | 18% | 2,727 | 30 949 222 775,05 |
| MVID | 179 768 227 | 26% | 252,250 | 11 790 099 167,80 |
| PHST | 37 792 603 | 18% | 1750,000 | 11 904 669 945,00 |
| GRAZ | 158 093 157 | 30% | 15,580 | 738 927 415,82 |
| DIXY | 124 750 000 | 33% | 440,010 | 18 114 111 675,00 |
| VRPH | 37 792 603 | 18% | 771,300 | 5 246 898 244,90 |
| AVAZ | 1 822 463 131 | 19% | 15,898 | 5 504 968 582,76 |
| NMTP | 19 259 815 400 | 30% | 2,893 | 16 712 704 813,35 |
| TGKI | 7 837 294 563 235 | 15% | 0,003 | 3 844 192 983,27 |
| APTK | 105 000 000 | 17% | 32,970 | 588 514 500,00 |
| LSNG | 926 021 679 | 18% | 6,840 | 1 140 117 891,18 |
| HALS | 11 217 094 | 100% | 182,050 | 2 042 071 962,70 |
| TGKB | 1 458 401 856 250 | 25% | 0,002 | 887 802 129,99 |
| DVEC | 17223107804 | 15% | 1,056 | 2 726 848 543,07 |
| ARMD | 14 399 997 | 60% | 214,520 | 1 853 452 413,86 |
| TGKN | 1 357 945 609 114 | 100% | 0,002 | 2 064 077 325,85 |
| ROSB | 1 551 401 853 | 0,05% | 103,380 | 80 191 961,78 |
| LSNGP | 93 264 311 | 100% | 18,400 | 1 716 063 322,40 |
| WTCM | 1 083 000 000 | 35% | 9,680 | 3 669 204 000,00 |
| ИТОГО | | | | 1 196 865 065 059,35 |

Получившуюся величину показателя необходимо сравнить с величиной пенсионных[[49]](#footnote-49) и страховых резервов[[50]](#footnote-50). В таблице 2 приведены данные значения на 01.04.2012 год. Стоит также отметить, что с каждым годом их размер значительно увеличивается.

Таблица 2

Размер пенсионных и страховых резервов на 01.04.2012 год

|  |  |
| --- | --- |
| Источники средств | Сумма, руб. |
| Страховые резервы | 1 267 850 000 000 |
| Пенсионные резервы пенсионного фонда Российской Федерации | 1 573 110 963 787 |
| Пенсионные резервы десяти крупнейших негосударственных пенсионных фондов: |  |
| Газфонд | 312 890 000 000 |
| Благосостояние | 160 660 000 000 |
| ЛУКОЙЛ-Гарант | 16 500 000 000 |
| НПФ электроэнергетики | 29 320 000 000 |
| Норильский никель | 11 260 000 000 |
| Транснефть | 36 300 000 000 |
| НПФ Сбербанка | 3 740 000 000 |
| Промагрофонд | 570 000 000 |
| ВТБ Пенсионный фонд | 480 000 000 |
| Ханты-Мансийский НПФ | 15 760 000 000 |

Стоимость акций, которые входят в котировальные списки «А» и «Б», имеют корреляцию между собой не более 0,5 и находятся в свободном обращении в данный момент времени, сопоставима только с суммой страховых резервов страховых компаний, которая представлена в таблице 2.

Безусловно, следует обратить внимание на то, что большая часть пенсионных резервов пенсионного фонда РФ и негосударственных пенсионных фондов направляются на российский фондовый рынок. В настоящей работе не рассмотрены суммы денежных средств, находящиеся на депозитных счетах, физических и юридических лиц, а также средства паевых инвестиционных фондов, которые также могут быть инвестированы в ценные бумаги российских компаний. Суммы денежных средств, находящиеся в этих сегментах инвестирования и сбережений, также весьма значительны.

В результате анализа приведенных данных, можно сделать вывод, что ограничения в законодательной базе вынуждает большинство инвесторов хранить средства на депозитных банковских счетах, а не инвестировать их на рынок ценных бумаг для развития экономики и приумножения сбережений.

Решение данной проблемы состоит в изменении законодательства Российской Федерации. Соответственно, возникает необходимость в увеличении предложения ценных бумаг, а также корректировка существующих нормативных актов об инвестиционной деятельности.

**Л. В. Лукьянова В. В. Россохин**

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РОСТА**

**СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

Компания – это фирма с акционерной формой собственности, основной целью которой является максимизация благосостояния ее собственников. Зарубежные исследования показывают, что стоимостной подход к управлению компанией (value based management), при котором возможность увеличения ее стоимости выступает индикатором принятия управленческих решений, является наиболее эффективным с позиции роста благосостояния акционеров и доминирует во всех странах с развитой экономикой.

Для российских компаний стоимостной подход приобретает все большую актуальность. С целью привлечения российских и зарубежных инвесторов ряд крупных российских компаний уже объявили о процессе перехода к управлению бизнесом на основе максимизации стоимости.

Проблемы оценки и управления стоимостью бизнеса – одни из центральных объектов исследования в мировом масштабе, несмотря на высокую степень разработанности проблемы и достигнутые успехи. Вместе с тем, научные результаты западных ученых не всегда могут быть успешно применены в современных условиях российской рыночной экономики. Таким образом, изучение факторов стоимости бизнеса с целью обеспечения наиболее эффективного управления - очень важное направление исследований в РФ, имеющее прямой выход на практику.

Объектом исследования в настоящей работе является один из основополагающих элементов стоимостного подхода - система корпоративного управления (corporate governance) в российских компаниях.

Изначально один из основоположников стоимостного подхода А. Раппопорт трактовал корпоративное управление[[51]](#footnote-51) как систему механизмов оптимизации агентских конфликтов, т. е. такую систему взаимодействия между акционерами, советом директоров и менеджментом, которая обеспечила бы управление на основе стоимостного подхода.

В России среди существующих работ по тематике корпоративного управления (КУ) и его рисков необходимо отметить исследования Беликова И., Бухвалова А., Гуриева С., Дементьева В., Ивашковской И., Капелюшникова Р., Мальгинова Г., Мещерякова Э., Радыгина А., Симачева Ю., Старюка П., Храбровой И., Цой Р., Шаститко А., Энтова Р., Яковлева А. и др.

Целями настоящей работы являются, во-первых, исследование эффективности корпоративного управления как фактора роста стоимости российского бизнеса на настоящий момент, а во-вторых, целесообразности учета качества корпоративного управления при оценке стоимости бизнеса.

Для чего в работе было проведено исследование зависимости корпоративного управления и рыночной капитализации российских компаний в 2008 – 2011 гг. с использованием моделей множественных регрессий, построенных в эконометрической программе Eviews7 .

Для построения регрессии в качестве независимых переменных, объясняющих рыночную стоимость компании, были выбраны: 1) Национальный рейтинг корпоративного управления, 2) чистые активы, в качестве базовой стоимости компании как имущественного комплекса, 3) рентабельность товаров (работ, услуг) по отношению к полной себестоимости, 4) коэффициент деловой активности – оборачиваемость оборотных активов.

По результатам эконометрического исследования были получены следующие результаты: в среднем при прочих равных, при увеличении рейтинга корпоративного управления на 1 %, стоимость компании увеличится в 2008 г. на 0,15 %, в 2009 г. – на 0,13%, в 2010 г. на 0,47 %, в 2011 г. на 0,42 %.

Таким образом, эконометрическое исследование связи качества корпоративного управления и рыночной стоимости компании выявило положительную зависимость между данными показателями. Необходимо отметить, что взаимозависимость корпоративного управления и стоимости компании возросла в 2010, 2011 гг. по сравнению с 2008, 2009 гг.

Полученные результаты взаимосвязи корпоративного управления и капитализации компании возможно использовать при корректировке традиционных методов оценки стоимости, а также для оценки инвестиционной привлекательности компаний в рамках расчета премии за риск.

Согласно опросам инвесторов, средний размер наценки на акции компаний, имеющих высокий рейтинг корпоративного управления, для России составляет примерно 30 % от стоимости акции[[52]](#footnote-52). Мы видим, что размер наценки, предлагаемый инвесторами, превышает практически в 60 раз результаты зависимости КУ и рыночной стоимости, полученные в настоящей работе.

По нашему мнению, это можно объяснить тем, что корпоративное управление в России на настоящее время является, прежде всего, формой маркетинга для повышения инвестиционной привлекательности компании на рынке.

До тех пор, пока российские компании не убедятся в том, что управление на основе максимизации стоимости действительно дает значимый экономический эффект, занятие корпоративным управлением по-прежнему будет происходить достаточно поверхностно. Специфику корпоративного управления российских компаний можно охарактеризовать следующим образом:

1. Высокая концентрация корпоративной собственности, сопровождающаяся «распыленностью» остальной части уставного капитала[[53]](#footnote-53).
2. Работа советов директоров в большинстве компаний не соответствует зарубежным принципам корпоративного управления. Независимые директора зачастую не имеют реальной силы, отсутствует эффективная система мотивации директоров, которая должна обеспечить управление бизнесом на основе стоимостного подхода.

Функция разработки и контроля соблюдения норм КУ в большинстве компаний закреплена за отдельным человеком/структурой, а не распределена по различным подразделениям компании в рамках их непосредственной деятельности[[54]](#footnote-54).

1. Низкая информационная прозрачность российских компаний относительно западных стран, повышать которую невыгодно.
2. Слабость механизмов контроля над деятельностью менеджмента. Менеджеры в большинстве компаний подотчетны только доминирующему собственнику, а не всем акционерам. В большинстве компаний отсутствуют утвержденные системы мотивации и вознаграждений менеджеров, необходимые в рамках корпоративного управления.
3. Распределение прибыли по внедивидендным каналам. То есть прибыль получают не все акционеры, а только доминирующие собственники.

Необходимо отметить, что развитие корпоративного управления в России зачастую сдерживается неблагоприятной для бизнеса государственной политикой. Несмотря на то, что формально законодательство РФ защищает права акционеров с точки зрения их участия в корпоративных решениях, эти права часто нарушаются. Ключевым конфликтом считается конфликт между акционерами-инсайдерами и миноритарными акционерами Это возможно за счет использования заинтересованными лицами пробелов и коллизий в российском законодательстве и высокого уровня коррупции в органах власти и судебной системе.

Перед российскими компаниями в настоящее время не ставится вопрос о том, что невозможно успешно функционировать и привлекать новые инвестиции, кроме как управляя в рамках стоимостного подхода на основе корпоративного управления. Это все еще вполне возможно, и далеко не все компании ставят целью максимизацию стоимости бизнеса. По общепризнанному мнению, корпоративное управление в России находится на значительно более низком уровне в сравнении с развитыми странами.

**Т. В. Вавилова, Л. Е. Марширова**

**ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

В настоящее время пользователи отчетности, в основном инвесторы, кредиторы оптовых фирм, предъявляют все большее требование к тому, чтобы финансовое состояние данных оптовых фирм было удовлетворительным. Для этого необходимо проведение качественного анализа финансовой отчетности этих предприятий.

Существующие методики анализа применяются для всех предприятий независимо от того, в какой отрасли они работают, будь то производство или торговля.

Однако организации, занимающиеся оптовой торговлей, имеют свои особенности работы, которые отличают их от производственных предприятий и достаточно сильно влияют на результаты анализа показателей деятельности.

В связи с этим, целью работы является проверка, удовлетворительно ли работают существующие методы экономического анализа для оптовых фирм.

Чтобы достичь желаемой цели, были поставлены задачи: рассмотреть особенности работы оптовых фирм, отличающие их от деятельности производственных предприятий; сравнить методы финансово-экономического анализа применительно к оптовым фирмам и производственным предприятиям; попытаться разработать наиболее подходящие варианты анализа финансового состояния оптовых предприятий.

В работе рассмотрены предприятия ОАО «Химснаб» (основной вид деятельности фирмы – оптовая торговля лакокрасочными материалами) и ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс» (основной вид деятельности фирмы – промышленность и строительство).

Было выявлено, что баланс оптового предприятия существенно отличается от баланса производственного предприятия. Подробное описание различий приведено в табл.:

Особенности баланса оптового предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Актив | Пассив |
| 1.Низкое значение величины основных средств (одновременно с этим низкое значение величины внеоборотных активов вообще) | 1.Низкое значение величины собственных средств |
| 2.Высокое значение величины дебиторской задолженности со сроком взыскания менее 12 месяцев | 2.Высокое значение заемных средств (краткосрочных кредитов и займов) |
| 3.Низкое значение величины денежных средств | 3.Высокое значение кредиторской задолженности |

В работе было осуществлено сравнение методов экономического анализа деятельности производственных предприятий и оптовых фирм. Для этого были сделаны расчеты показателей ликвидности баланса, платежеспособности и финансовой устойчивости этих фирм.

Существует 4 группы активов и пассивов, исходя из классификации по степени ликвидности. Данным группам активов и пассивов баланса будут соответствовать строки[[55]](#footnote-55):

Активы

А1 – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения

А2 – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы

А3 – запасы и затраты, долгосрочные финансовые вложения

А4 – внеоборотные активы за минусом долгосрочных финансовых вложений, долгосрочная дебиторская задолженность

Пассивы

П1 – кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы

П2 – краткосрочные кредиты банков и займы

П3 – долгосрочные кредиты банков и займы

П4 – источники собственных средств

Известно, что для достижения абсолютно ликвидного баланса необходимо следующее сочетание условий:

А1>=П1, А2>=П2, А3>=П3, А4<=П4.

Анализируя данные условия на значениях групп активов и пассивов оптового предприятия ОАО «Химснаб», можно сделать вывод о том, что первое условие не соблюдено ни в одном отчетном периоде.

Первое соотношение (А1>=П1)неприменимо для анализа ликвидности баланса оптовых фирм. Целесообразно судить о ликвидности баланса таких фирм лишь по выполнению трех условий. У ОАО «Химснаб» в таком случае выполняются все три условия, кроме первого. Это говорит о том, что баланс оптового предприятия ОАО «Химснаб» был абсолютно ликвидным в рассматриваемых периодах.

Далее были рассмотрены наиболее важные показатели ликвидности предприятий, такие как коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности и коэффициент текущей ликвидности. Было получено, что рекомендуемые значения этих коэффициентов не выполняются для оптового предприятия.

Коэффициенты ликвидности ОАО «Химснаб»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя | | | Рекомендуемое значение |
| **На 31.12.2009 г.** | **На 31.12.2010 г.** | **На 31.12.2011 г.** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,142 | 0,004 | 0,052 | >,= 0,2 (Предложено не использовать коэффициент) |
| 2. Коэффициент критической ликвидности | 1,467 | 0,676 | 0,613 | >,= 0,7 (Предложено - 0,5) |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | 2,683 | 1,204 | 1,482 | >,= 2 (Предложено - 1) |

В работе были даны рекомендации не использовать коэффициент абсолютной ликвидности в анализе баланса оптовых предприятий в силу специфических особенностей деятельности данных фирм, а также были предложены другие, более приемлемые значения коэффициентов критической и текущей ликвидности, наиболее адекватно отражающие истинное финансовое положение оптовых фирм. Новые рекомендуемые значения данных показателей для оптовых фирм представлены в скобках в последнем столбце таблицы.

По анализу платежеспособности организаций было выявлено, что у оптовых фирм практически всегда собственные средства покрывают внеоборотные активы. Поэтому данная методика чаще всего будет показывать платежеспособность любого оптового предприятия, даже если основных средств у этих фирм может вовсе не быть.

Цифровые данные анализа финансовой устойчивости предприятий иллюстрируют то, что у производственной фирмы устойчивое финансовое положение, а у оптового предприятия – кризисное. Было отмечено, что данный вид анализа не учитывает прочность торговых связей оптовой фирмы, на основе которых и строится деятельность этой организации.

Организация для покрытия своих запасов использует и комбинирует источники собственных и привлеченных средств, но этого оказывается недостаточно.

Однако такой вывод исходит из стандартной схемы определения типа финансовой устойчивости. Следует принять в расчет главную особенность функционирования оптовых фирм, а именно: запасы для ОАО «Химснаб» - это непроданный товар. Сделки с товарами могут совершаться в течение одного дня. Количество этих запасов постоянно меняется. Поэтому становится ясно, что тип финансовой устойчивости у оптовой фирмы на различные моменты времени постоянно меняется. Следовательно, стандартная методика не отражает полноты картины финансового состояния данного типа фирм, и она требует серьезной доработки.

Затем финансовая состоятельность производственного и оптового предприятий была изучена с помощью сочетания коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами, а также коэффициентов восстановления и утраты платежеспособности. Был сделан вывод, что стандартный метод данного анализа полностью неприменим для оптового предприятия, поэтому был предложен специальный алгоритм, по которому можно охарактеризовать деятельность оптовой фирмы максимально точно.

Для того чтобы определить состоятельность оптовых фирм, можно воспользоваться специальным алгоритмом[[56]](#footnote-56).

Оптовая фирма ОАО «Химснаб» в результате использования данного алгоритма следует признать финансово состоятельной организацией. Это свидетельствует о возможности торговой оптовой фирмы расплатиться по своим обязательствам при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной продажи товаров (в случае прочных торговых связей с покупателями), но и продажи в случае нужды прочих элементов оборотных активов.

*Заключение и выводы:*

* Были рассмотрены особенности работы оптовых фирм, отличающие их от деятельности производственных предприятий;
* При сравнении методов финансово-экономического анализа применительно к оптовым фирмам и производственным предприятиям было выявлено, что:

*А) Результаты анализа групп активов и пассивов указывают на то, что стандартная методика полностью неприменима к анализу ликвидности баланса оптовых фирм. Поэтому было предложено использовать только 3 из четырех рекомендуемых соотношений групп активов и пассивов;*

*Б) В работе были даны рекомендации не использовать коэффициент абсолютной ликвидности в анализе баланса оптовых предприятий, а также были предложены другие, более приемлемые значения коэффициентов критической и текущей ликвидности, наиболее адекватно отражающие истинное финансовое положение оптовых фирм;*

*В) Анализ платежеспособности не совсем приемлем для отображения истинного финансового состояния оптовых фирм;*

* Была разработана наиболее подходящая методика анализа финансовой состоятельности оптовых предприятий.

**М.П. Корнева, М.А. Штефан**

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АУДИТА ОЦЕНОЧНЫХ**

**ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

Развитие процессов интеграции России в мировую экономическую систему предопределяет необходимость перехода от применения национальных правил ведения бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), одним из основных принципов которых является принцип осмотрительности, предполагающий, что подо все известные обязательства должны создаваться резервы. С учетом этого, в российском бухгалтерском учете в 2010 г. принято новое ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные активы и условные обязательства».

Искажение статьи финансовой отчетности «Оценочные обязательства», не предоставление или некорректное предоставление данных об условных обязательствах и активах, по мнению аудиторских организаций, могут привести к признанию отчетности недостоверной, существенно влияющей на решения заинтересованных пользователей. Как следствие, данные строки финансовой отчетности являются более рискованными и подлежат, как правило, более пристальной аудиторской проверке.

На сегодняшний день в современной литературе и на практике отсутствуют единые методики аудита оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов. Отдельные вопросы планирования аудита данного участка финансово-хозяйственной деятельности нашли отражения в трудах В.И. Бондаренко, Ю.А. Данилевского, Н.А. Ремизова. На лицо необходимость разработки методики аудита по данному объекту бухгалтерского учета, предусматривающей применение современных методов сбора аудиторских доказательств. Такими способами могут стать экономико-математические методы анализа, позволяющие дать быстрый и точный результат при ограниченном наборе аудиторских процедур.

В настоящей статье представлена авторская методика аудита оценочных обязательств, основными составными частями которой являются: методика планирования аудита (в том числе установление уровня существенности, оценки СВК, аудиторского риска и формирования выборки), а также рекомендации по применению экономико-математических методов в аудите.

Планирование аудита оценочных обязательств включает в себя разработку аудиторской организацией общего плана аудита с указанием ожидаемого объема, графиков и сроков, а также разработку программы, определяющей объем, виды и последовательность осуществления аудиторских процедур. Основные этапы планирования аудита представлены на рис.1.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Установление уровня существенности | | | | | | |
| 1) среднее значение показателей, представляющих собой определённые доли от  выбранных базовых величин  (методика ПСАД «Существенность и аудиторский риск»[[57]](#footnote-57)) | | 2) средневзвешенное (по рангу важности) значение показателей, рассчитываемых в долях от базовых величин бухгалтерской отчётности  (методика В.И. Бондаренко[[58]](#footnote-58)) | | | 3) определённая доля наиболее важного базового показателя отчётности  (применяется ЗАО KPMG) | |
| Оценка СВК, аудиторского риска и формирование выборки | | | | | |
| Оценка системы внутреннего  контроля аудируемого лица | | | Количественная оценка аудиторского риска[[59]](#footnote-59) | Определение аудиторской выборки | |
| - оценка контрольной среды;  - оценка информационной  системы;  - оценка средств внутреннего  контроля | | | - мультипликативная модель;  - аддитивная модель | - случайная выборка/ оценочные методы выборки;  - экстраполяция ошибок | |
|  | | | | | |
| Разработка плана и программы аудита | | | | | |
| ПДБУО | ПСНА | | | АХО | |

Рис.1. Основные этапы планирования аудита

Для установления уровня существенности существует три основных типа методик (рис.1), сравнительный анализ которых показывает, что для проведения аудита отражения в отчетности оценочных обязательств наиболее приемлема методика, предполагающая расчёт единого уровня существенности как средневзвешенного (по рангу важности) значения показателей, рассчитываемых в долях от базовых величин бухгалтерской отчётности аудируемого лица. Значение показателя существенности предполагается устанавливать в зависимости от риска системы учета. Главным достоинством данной методики является возможность учесть риски конкретной статьи отчетности, поскольку риск отражения оценочных обязательств может быть выше, чем по другим статьям отчетности, т.к. данные операции не всегда являются типичными. Кроме того, она позволяет варьировать набор показателей в зависимости от программы аудита, по сравнению с методиками, где четко устанавливающими набор показателей для расчета.

Наиболее широко применяемыми методиками при оценке СВК являются методики, основанные на проведении тестов[[60]](#footnote-60). Однако существующие методики не позволяют анализировать причины возникновения рисков того или иного элемента. Чтобы повысить информативность результатов оценки была разработана методика, основанная на применении риск-аудита. Для этого аудитор должен классифицировать составленные по каждому элементу тесты по основным предпосылкам возникновения риска – предпосылки подготовки ФБО, наличие превентивных средств контроля и выявляющие и исправляющие средства контроля. Результаты тестирования представляются в виде матрицы (таблица 1). Применяя матричный анализ, аудитор может выявить слабые места аудируемого лица по организации СВК и предложить клиенту рекомендации по усовершенствованию СВК.

Таблица 1

Матрица оценки СВК с применением риск-аудита

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| а | Элементы СВК | Кол-во вопросов | Предпосылки | | | Надежность компонента СВК |
| ФБО | П | ВИ |
| Х | У | Z | Х+У+Z |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| b | 1) Контрольная среда | А |  |  |  |  |
| c | 2) Информационная  система | В |  |  |  |  |
| d | 3) Средства контроля | С |  |  |  |  |
| e | Уровень надежности выполнения предпосылки | А+В+С |  |  |  | Уровень  надежности СВК |

Для аудита оценочных обязательств выборку предпочтительно проводить с помощью оценочных методов отбора. Используя данный метод, аудитор старается выбрать элемент, вероятнее всего содержащий ошибку. Для этого он опирается на свой опыт, результаты наблюдений за СВК данного предприятия.

Далее аудитор может приступить к разработке программы аудита, одной из процедур которой может стать обзорная проверка отражения в отчетности оценочных обязательств с применением экономико-математических методов.

Применение данных методов в первую очередь целесообразно при обзорной проверке, поскольку аудитору на основе ограниченного состава аудиторских процедур необходимо дать заключение о том, не привлекло ли его внимание что-либо, что заставило бы предположить, что ФБО не была составлена во всех существенных отношениях в соответствии с установленными требованиями.

Для апробации процедуры обзорной проверки отражения в отчетности оценочных обязательств была построена линейная регрессионная модель зависимости величины оценочных обязательств от ряда факторов, которая в случае статистической значимости может быть использована при оказании сопутствующих аудиту услуг.

При построении модели была использована бухгалтерская отчетность за 2011 год 27 крупных предприятий автомобильной отрасли, выделенных по численности работников (свыше 2500). Для проведения эконометрического анализа использованы данные только одной отрасли поскольку предполагается, что эти предприятия имеют сходную структуру производства, затрат и капитала, что позволит применять результаты исследования для дальнейшего анализа.

Была построена множественная линейная регрессионная модель вида:

Rezerv=a0 +a1\*oplata\_tryda +a2\*otvetchik+a3\*prochie\_rashodi +a4\*virychka + ε

rezerv – сумма краткосрочных и долгосрочных оценочных обязательств.

В качестве объясняющих переменных были взяты следующие показатели: oplata\_tryda – затраты организации на оплату труда; otvetchik – бинарная переменная, характеризующая участие организации в арбитражных спорах в качестве ответчика за анализируемый период; prochie\_rashodi – прочие расходы; virychka – выручка (нетто) от продажи (тыс.руб.).

На рис.2 показана реализация данной модели в эконометрическом пакете EViews 7.

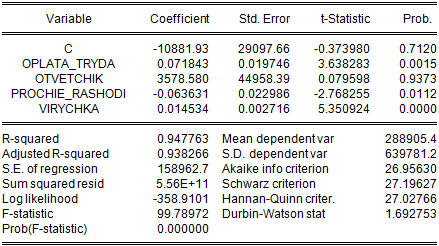
******

Рис.2. Регрессионная модель

На основе значения F-статистики можно сделать вывод о статистической значимости модели на 1% уровне. Следовательно, выбранные регрессоры оказывают влияние на исследуемую переменную.

Для оценки наличия существенных искажений в отражении оценочных обязательств в рамках обзорной проверки аудитор должен подставить финансовые показатели аудируемого лица в уравнение регрессии с полученными коэффициентами (рис.2) и рассчитать оценку показателя rezerv. Затем сравнить, существенно ли значение, полученное из регрессионного уравнения, отличается от показателя, представленного в отчетности. Для этого может использоваться уровень существенности по строке «Оценочные обязательства». При возникновении сомнения в достоверности отражения оценочных обязательств необходимо провести более детальный анализ отчетности аудируемого лица. Если существенных отклонений не обнаружено, то аудитор может ограничиться минимальным набором процедур и объемом выборки.

Одним из основных выводов, полученных в ходе разработки методического обеспечения аудита оценочных обязательств, стала частая неэффективность стандартных методик аудита применительно к данному объекту. Поэтому актуальным вопросом стала разработка альтернативных методик по оценке существенности бухгалтерских искажений, эффективности системы внутреннего контроля, аудиторского выборки, адаптированных к объекту аудита.Главной целью разработки данных методических рекомендаций было обеспечение аудитора всеми необходимыми теоретическими навыками для выражения мнения о достоверности отражения оценочных обязательств в бухгалтерском учете.

**Д.А. Вирясова, М.В. Губочкина**

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОЦЕДУР В**

**ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ**

Сектор электронной коммерции в настоящее время является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов экономики. Электронную коммерцию (или, в более узком смысле, интернет-торговлю) можно определить как сферу экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые электронным образом.[[61]](#footnote-61)

На сегодняшний день в современной литературе и на практике отсутствуют единые методики проведения аудиторских процедур в условиях Интернет-торговли. Методики аудита товарно-материальных ценностей, денежных средств и др. в интернет-магазинах такие же, как и для других отраслей. Однако виртуальные магазины имеют особую специфику деятельности. В связи с этим очевидна необходимость разработки приемов и процедур аудита товарных операций, учитывающих современные тенденции развития торговли, то есть наличие такого вида торговли как электронная.

В настоящей статье рассмотрены особенности применения аудиторских процедур, а также рекомендации совершенствования методического регулирования.

Процесс аудита начинается с планирования аудитором своей работы. Планирование включает в себя разработку общего плана аудита с указанием ожидаемого объема и сроков, а также разработку программы, определяющей виды и последовательность осуществления аудиторских процедур.[[62]](#footnote-62) Согласно ст. 5 Закона «Об аудиторской деятельности», аудиторы вправе самостоятельно определять формы и методы аудиторских проверок.[[63]](#footnote-63) Поскольку каждая аудиторская проверка ограничена во времени, то важно четко определить цели, безошибочно выбрать объекты проверки и грамотно применить эффективные аудиторские процедуры (см. табл.1).

*Таблица 1*

Программа проверки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проверяемая организация | | Интернет-магазин «Космос» |
| Аудиторская организация | | ООО «Аудит» |
| Руководитель аудиторской группы | | Новикова А.Н. |
| Отчетный период | | … - … |
|  | | |
| *Аудиторские работы* | *Приемы и процедуры аудита* | |
|
| ***1*** | ***2*** | |
| 1. Аудит  операций по  поступлению товаров | 1.Нормативная проверка правильности, обоснованности и своевременности отнесения имущества к товарам  2.Нормативная и синтаксическая проверка правильности отражения движения товаров в первичных учетных документах, на счетах и в регистрах бухгалтерского учета  3.Встречная проверка и арифметическая проверка правильности отражения движения товаров в первичных учетных документах и регистра бухгалтерского учета  4.Синтаксическая проверка первичных учетных документов | |
| 2. Аудит  операций по хранению  товаров | 1.Формальная проверка документального оформления договоров о материальной ответственности и своевременности их перезаключения  2.Встречная и арифметическая проверка соответствия данных синтетического и аналитического учета  3.Проверка соблюдения правил проведения инвентаризации  4.Арифметическая проверка правильности отражения результатов инвентаризации  5.Фактический выборочный контроль соответствия качества товаров в местах их хранения | |
| 3. Аудит  операций по  выбытию  товаров | 1.Нормативная и синтаксическая проверка правильности отражения движения товаров в первичных учетных документах, на счетах и в регистрах бухгалтерского учета  2.Прослеживание (встречная проверка) и арифметическая проверка правильности отражения движения товаров в первичных учетных документах и регистрах бухгалтерского учета  3.Правовая экспертиза и проверка правильности оформления договоров  4.Прослеживание (встречная проверка) и арифметическая проверка правильности отражения расчетов с поставщиками и подрядчиками в первичных учетных документах и регистрах бухгалтерского учета  5.Нормативная проверка правильности формирования цен на товары | |

Остановимся на краткой характеристике некоторых процедур, наиболее часто встречающихся в аудиторской практике.[[64]](#footnote-64)

При проведении аудитором нормативной проверки особое внимание уделяется проверке соответствия хозяйственных операций законодательным и, нормативным актам, правилам и инструкциям. Во время нормативной проверки выявляются незаконные или неправомерные операции, правильно оформленные, но ложные по сути документы.

Формальная проверка представляет собой осмотр первичного учётного документа с целью анализа соблюдения установленной формы и сопоставления его реквизитов, а также на предмет содержания логических противоречий, например, закупки несвойственных для Интернет-магазина товаров.

Арифметическая проверка позволяет проконтролировать правильность подсчетов произведенных при составлении конкретного учетного документа. Так же в ходе проверки обнаруживаются несоответствия, внесенные путем исправления, дописок в первичные документы, учетные регистры и финансовую отчетность.

Встречная проверка заключается в сравнение разных экземпляров одного и того же документа. Чаще всего это документы, отражающие получение или отгрузку товарно-материальных ценностей: накладные, счета-фактуры и др.

Проверка соблюдения правил проведения инвентаризации состоит в пересчёте движения товара за определённый период на основании первичных учётных документов и сравнение с данными инвентаризационных ведомостей на начало и конец этого периода. При проверке можно обнаружить не только арифметические ошибки, но и не соответствие данных, например, обнаружить остаток (или расход) товара которого не было в приходных документах.

Рассмотренные приемы и процедуры аудиторской проверка имеют общий характер, они типичны для всех организаций осуществляющих торговую деятельность. Для аудита интернет-магазина применяются и другие специфические приемы.

Проверка соответствия качества рекламируемого и продаваемого товара имеет важное значение, как правило, покупатель "приходит" в интернет-магазин "виртуально", соответственно, реального товара он не видит и неизвестно, есть ли указанный товар в наличии и в каком он техническом состоянии, а главное - насколько заявленные характеристики и фотографии соответствуют действительности. Для того чтобы не возникало спорных моментов, и лишних вопросов к фирме, в данной ситуации можно порекомендовать представлять, в письменной форме, полную и достоверную информацию, как о товаре, так и о его производителе с указанием фактического и юридического адреса.

Процедура внешнего подтверждения направлена наполучение доказательств от третьих лиц (покупателей, поставщиков). Но в условиях Интернет-торговли не всегда представляется возможность для получения информации от клиентов, так как нет невозможности их идентифицировать. В связи с этим одна из рекомендаций - создать картотеку и собирать минимальную информацию о своих клиентах, например основные анкетные данные: ФИО, контактный адрес и телефон.

Процедура «тайной покупки» состоит в том, чтобы под видом обычного клиента осуществить оценку качества товаров, проверку выполнения нормативных стандартов;

Такие методы аудиторских процедур позволяют обнаружить недостатки и получить максимум информации по организации и ведению учета.

Однако, при выборе аудиторских процедур, необходимо учитывать специфику Интернет-магазинов которые, как правило, являются субъектами малого бизнеса и на них распространяются требования стандарта аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов».[[65]](#footnote-65)

В связи с этим, необходимо учесть важные факторы, оказывающие влияние на применение аудиторских процедур.

Прежде всего, это преобладающее влияние владельцев Интернет-магазинов. Собственник интернет – магазина, он же продавец, менеджер, играет доминирующую роль и может препятствовать отражению отдельных хозяйственных операций в учете, это в свою очередь ведет к нарушению общеустановленных правил, повышает риск нарушения законодательства, способствует появлению существенных искажений бухгалтерской отчетности.

Вследствие небольшого штата работников возможны коллективные сговоры и объединения должностных обязанностей, что приводит к случайным и умышленным искажениям экономических показателей.

Кроме этого, использование компьютерной обработки данных, так же оказывает существенного влияния на формы и методы проведения аудиторских процедур. Например, программные ошибки (случайные или умышленные) приводят к неправильной обработке всех идентичных операций при одинаковых условиях, и неправильным выводам о деятельности фирмы. Опыт работы отечественных предприятий свидетельствует о том, что большинство руководителей неохотно проводят комплексную автоматизацию учета и ограничиваются установкой нескольких персональных компьютеров. Ввиду этого появляется возможность вводить несогласованные данные в систему учета произвольным образом, вносить хозяйственные операции «задним числом».

Внедрение в практику предложений и рекомендаций, предлагаемых в настоящей статье, позволят повысить эффективность внутреннего контроля организаций Интернет-торговли. На сегодняшний день разработка и усовершенствование методических рекомендаций в данной сфере деятельности остается актуальной. В дальнейшем результаты исследования могут быть использованы в целях совершенствования законодательного и методического регулирования деятельности организаций Интернет-торговли.

**Е.В. Капитонова, Л.Е. Марширова**

**РАЗРАЬОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ И**

**ЗАКУПКАМИ**

Для розничных предприятий важным аспектом является клиент. Основное внимание следует направить на удовлетворение потребностей тех покупателей, которые уже знают о магазине и приходят делать покупки. Правильный, востребованный ассортимент – это то, чем в полной мере должно быть обеспечено предприятие в каждый момент времени.

Однако тут возникают две взаимоисключающие проблемы:

- с одной стороны, обеспечение достаточного уровня прибыли можно достичь лишь за счет значительного количества товара;

- с другой стороны, большие запасы – это большие расходы на их содержание.

Поэтому постоянно необходимо решать две задачи: «Сколько заказывать?» и «Когда заказывать?».

Большинство компаний либо производят закупку товаров тогда, когда уровень продукции снижается до минимально возможного количества либо разрабатывают каждый заказ индивидуально, тратя на это большое количество ресурсов. Поэтому необходимо найти некий баланс между двумя уже существующими решениями.

Решением первой проблемы может быть деление товаров две группы: основные и прочие, для каждой будут применяться различные нормы запасов и заказов. Решение второй - организация системы заказов товаров с фиксированным интервалом между закупками.

Необходимо отметить еще один важный вопрос, который необходимо решить менеджменту торговой организации: «Что закупать?».

Руководство предприятия обычно считает, нет товаров – нет продаж. Поэтому предприятия начинают активно расширять ассортимент. Однако такие действия приводят к падению результативности из-за того, что организации не проводят своих исследований рынка на предмет предпочтений покупателей, сезонности и т.д.

Рассмотрим перечисленные проблемы и пути их решения на примере сети магазинов «ВАЛЕНТИН», которая занимается розничной продажей мужской одежды в Нижнем Новгороде.

Была проведена группировка ассортиментного ряда с использованием ABC анализа, фрагмент которой представлен в табл.1.

Таблица 1

Группировка товаров в соответствии с ABC анализом (фрагмент)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименования  товаров | Сумма  прибыли, руб. | Доля  в общей сумме прибыли, % | Доля  в прибыли  нарастающим итогом, % | Категория по методу ABC |
|  | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Костюм  полувискоза | 2012706 | 25,32 | 25,32 | A |
| 20 | Ремень 1390 | 90498 | 1,14 | 80,62 | B |
| 136 | Галстук 290 | 23 | 0,0003 | 100,00 | C |
|  | Итого | 7949750 | 100% |  |  |

Этапы анализа:

1. сортировка всех товаров (136 наименований) по сумме прибыли, которая была получена от продажи каждого наименования товара в 2012 году в порядке убывания (графы 2 и 3);
2. расчет доли каждого наименования товара в общей сумме прибыли (графа 4);
3. расчет доли прибыли нарастающим итогом (графа 5);
4. присвоение каждому наименованию товара, в зависимости от полученных значений, категории «A», «B», «C».
5. Если посчитать сумму прибыли, приходящуюся на группы «А», «В», «С», то на группу «А» приходится около 20% товаров, а на группу «С» около 5%. В этом и состоит суть ABC анализа, базирующегося на законе Парето:  «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата». Таки образом «20/80» работает не только в теории, но и на практике.

Для получения более детальной картины был использован еще один инструмент для исследования – XYZ–анализ. Категории «X», «Y», «Z» характеризуются стабильностью товаров, находящихся в каждой группе. От стабильных «X» до нестабильных «Z». Порядок действий следующий:

1. все товарные наименования были объединены в 13 однородных групп;
2. рассчитаны коэффициенты вариации для каждой группы;
3. все группы распределены по возрастанию значения коэффициента вариации;
4. каждой группе товаров присваивается категория X,Y или Z .

Фрагмент результатов этих расчетов представлен в табл. 2:

Таблица 2

Результаты XYZ–анализа товарного ассортимента магазинов «ВАЛЕНТИН» (фрагмент)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование  группы товаров | Коэффициент  вариации | Категория  группы |
| 1 | Костюмы | 16 | Y |
| 2 | Услуги | 17 | Y |
| … | … | … | … |
| 12 | Парфюмерия | 132 | Z |
| 13 | Платья | 165 | Z |

Стоит отметить, что стабильных товарных групп, то есть категории «Х», с высокой точностью прогнозирования у организации не оказалось.

Результаты применения методов ABC и XYZ были сведены в табл.3, в которой представлены новые категории, являющиеся результатом соединения категорий «A» - «C» и «X» - «Z», и разработанные для них рекомендации по закупке и продаже товаров.

Таблица 3

Рекомендации по закупке и продаже товаров для выделенных категорий

|  |  |
| --- | --- |
| Категория товаров | Практические рекомендации |
| AX | Большую часть средств для закупок, следует тратить на эту категорию, осуществлять ежедневный контроль остатков |
| AY | Товары этой группы также являются первоочередными. Поэтому следует делать предварительный заказ, но не на 100% от планируемых продаж в предстоящем сезоне |
| AZ | В эту группу попадают новинки ассортимента, которые являются ультрамодными, но не долго. Поэтому закупки таких товаров следует делать небольшими партиями, следя за веяниями моды |
| BX | В эту группу входят товары эконом-класса, необходимые для привлечения соответствующей категории клиентов |
| BY | В настоящий момент данная категория является неприбыльной и проблемной, так как спрос на услуги подобного рода носят случайный, эпизодический характер |
| BZ | Данная группа заполнена товаром класса люкс. Эти товары необходимы в ассортименте розничной сети для поддержания имиджа магазина, поэтому эта группа заслуживает внимания и постоянного обновления |
| CX | На данный момент у предприятия нет таких товаров. Но можно сделать предположение, что скорее всего в эту группу попадут товары, на которые были большие сезонные скидки. От таких товаров следует избавляться при помощи акций, распродаж и так далее |
| CY | В эту категорию входят дополнительные услуги, которые розничная сеть оказывает клиентам. Прибыль составляет лишь малую часть от общей суммы, однако данные услуги нужны для привлечения клиентов |
| CZ | В эту категорию попадут малочисленные либо бракованные или возвращенные товары. Такие товары необходимо попытаться продать с помощью скидок, акций на выгодных для клиента условиях |

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1). Отношения с клиентом являются важнейшим направлением работы для розничного предприятия, которое нужно постоянно развивать и совершенствовать.

2). Выявлены основные трудности в сфере розничной торговли – поддержание товарного ассортимента и предотвращение устаревания продукции.

3). Используя подходы ABC и XYZ анализов, были сделаны многочисленные расчеты, группировки ассортиментного ряда для сети розничных магазинов «ВАЛЕНТИН» и предложены конкретные рекомендации для совершенствования закупочной и сбытовой деятельности этой организации.

**А.И. Борщевская, М.В. Губочкина**

**ОТЛИЧИЯ В УЧЕТЕ И ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ**

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

**и РСБУ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

**ОРГАНИЗАЦИИ**

Правильная организация бухгалтерского учета - неотъемлемая часть эффективного функционирования предприятий. Учет  затрат  является важнейшим инструментом управления бизнесом.

Благодаря научной работе найдены различия в учете затрат на производство. Далее в статье представлен краткий обзор некоторых отличий.

Рассматривая учет амортизации необходимо заметить, что согласно ПБУ 6/01[[66]](#footnote-66) начисление амортизации начинается на месяц позднее принятия объекта к учету, а согласно МСФО[[67]](#footnote-67), начинается как только объект становится доступен для использования, соответственно заканчивается начисление амортизации по российским стандартам на месяц позднее. Также можно отметить, что по МСФО амортизация начисляется исходя из амортизируемой стоимости, то есть за вычетом ликвидационной стоимости, однако можно предположить, что стоимость объекта не будет пересмотрена значительно. Начисление амортизации по МСФО не прекращается в случае простоя актива или прекращения активного использования актива (при наличии вероятности будущих экономических выгод от объекта). Особенностью международного стандарта является требование о ежегодном пересмотре срока полезного использования актива[[68]](#footnote-68).

Уделяя внимание учету материальных затрат, можно заметить различие во включении в себестоимость затрат по кредитам и займам. Также необходимо учесть запрет МСФО на включение в себестоимость готовой продукции сверхнормативных отходов, расходов на продажу, затраченного труда или прочих производственных затрат. При превышении установленных норм сверх затраты нужно считать неэффективными и признавать как текущий убыток. [[69]](#footnote-69)

Рассматривая учет оплаты труда и социальных отчислений, необходимо отметить, что согласно РСБУ, в отличие от МСФО[[70]](#footnote-70), не признаются обязательства в отношении будущих выплат работникам при выходе на пенсию, не существует активов, обязательств по планам с установленными выплатами, не используются актуарные допущения при учете плана с установленными выплатами (не развитость использования услуг оценщиков в РФ), не отражаются обязательства в отношении будущих пенсионных выплат в Бухгалтерском балансе, не предусмотрены специальные правила по раскрытию информации в отношении пенсионных планов. Отличие в учете по МСФО и РСБУ определяется наличием вознаграждений периодического характера (отпускные, выходные пособия). В соответствие с МСФО данные затраты должны учитываться равномерно. В РФ такое требование отсутствует, начисление происходит по мере возникновения необходимости данных выплат.

На основании прогнозируемых показателей финансового состояния организации авиастроения проанализировано влияние различий в учете на финансовые показатели организации, в случае ведения учета по РСБУ и МСФО.

В таблице 1 представлен отчет о прибылях и убытках в агрегированной (укрупненной) форме.

*Таблица 1*

Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | Значение, тыс. руб. | |
| Наименование | Обозн. | По МСФО | По РСБУ |
| 1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности | | | |
| 1.1. Выручка (нетто) от продажи продукции | N | 3 554 474 | 3 554 474 |
| 1.2. Себестоимость проданной продукции | C | 3 619 220 | 4 257 907 |
| 1.3. Валовая прибыль | Рg | -64 746 | -703 433 |
| 1.4. Коммерческие и управленческие расходы | Cky | -6 321 | -6 321 |
| 1.5. Прибыль (убыток) от продаж | Рs | -71 067 | -709 754 |
| 2. Разность между прочими доходами и расходами | Po | -687 776 | -687 776 |
| 3. Прибыль (убыток) до налогообложения | Р | -758 843 | -1 397 530 |
| 4. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | Рx | 4 427 | -634 260 |

Итак, сумма затрат на производство уменьшается, что приводит, к меньшей сумме в строке себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. Далее себестоимость влияет на значение показателей валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. Все перечисленные показатели имеют значения по МСФО лучшие, чем значения по РСБУ. На данном примере наглядно видно, что показатель чистой прибыли даже смог принять положительное значение, благодаря разнице в себестоимости продукции (или в учете амортизации) по МСФО.

Затраты на производство оказывают наиболее существенное влияние на такой показатели финансового состояния организации, как рентабельность.

Полученные показатели рентабельности продукции представлены на рисунке 1.



Рис. 1 Рентабельность продукции

Показатели рентабельности продаж и предельная рентабельность представлены на рисунке 2.



Рис. 2 Рентабельность продаж и предельная рентабельность

Как можно заметить из рисунков 1 и 2, представленных выше, показатели рентабельности бизнеса отрицательны, за исключением рентабельности продаж, рассчитанной в соответствии с МСФО. Величина всех показателей, рассчитанных по международным стандартам, отличается в лучшую сторону от показателей, рассчитанных в соответствии с российскими стандартами.



Рис. 3 Показатели рентабельности капитала

Показатели рентабельности капитала, представленные на рисунке 3 отрицательны, за исключением финансовой рентабельности, рассчитанной в соответствии с МСФО. Величина всех показателей, рассчитанных по международным стандартам, отличается в лучшую сторону от показателей, рассчитанных в соответствии с российскими стандартами. Однако если делать вывод о финансовом состоянии организации авиастроения, то величина показателей (МСФО и РСБУ) недостаточна для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование предприятия.

В данной работе изучен учет экономических элементов учета затрат на производство продукции (работ, услуг) в соответствии с МСФО и РСБУ, проведен сравнительный анализ данных стандартов, осуществлен экономический анализ реализации элементов учета затрат на производство по российским и международным стандартам на примере организации авиастроения, продемонстрировано влияние различий учета элементов затрат на производство продукции (работ, услуг) в соответствии с МСФО и РСБУ на финансовые результаты организации.

Проанализировав представленную выше информацию, можно сделать вывод, что на финансовые показатели организации оказывает влияние себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая в свою очередь принимает различные значения, если организация ведет учет по МСФО либо по РСБУ. Данное различие в сумме себестоимости заключается в различных подсчетах суммы амортизационных отчислений. На примере организации авиастроения удалось продемонстрировать, что сумма амортизационных отчислений, рассчитанных в соответствии с МСФО, будет ниже, чем сумма амортизационных отчислений, рассчитанная в соответствии с РСБУ, что приведет к меньшей себестоимости (МСФО). Благодаря себестоимости, рассчитанной в соответствии с МСФО, показатели валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли изменятся, то есть будут иметь значения по МСФО лучшие, чем значения по РСБУ. В свою очередь показатели рентабельности продукции и капитала также будут выше, если вести учет затрат на производство по МСФО.

Полученные в результате исследования результаты могу быть использованы в дальнейших научных исследованиях в области производственных затрат в целях дальнейшего совершенствования законодательного и методического регулирования учета производственных затратах.

**А. Д. Сотникова, Л. Г. Макарова**

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ ОАО « АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ»**

ОАО «Нижегородская инжиниринговая компания «Атомэнергопроект» (сокращенно «НИАЭП») оказывает [инжиниринговые услуги по сооружению АЭС](http://www.niaep.ru/wps/wcm/connect/niaep/site/activity/nppsafety/bezopasnostAES)  «под ключ». ОАО «НИАЭП» является лидером в отрасли сооружения атомных электростанций в России, однако имеет ряд проблем с эффективностью развития финансово-хозяйственной деятельности.

Для определения степени устойчивости вычисляются три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования:

1. dEc = (Ic - F) – Z – излишек или недостаток собственных источников формирования запасов и затрат;
2. dEt = (Ic + К1 - F) – Z – излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
3. dEs = (Ic + К1 + К2 - F) – Z – излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат.

Типы финансовой устойчивости организации характеризуются условиями:

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния организации:

dEc >,= 0, dEt >,= 0, dEs >,= 0;

1. Нормальная устойчивость финансового состояния:

dEc < 0, dEt => 0, dEs => 0;

1. Неустойчивое финансовое состояние:

dEc < 0, dEt < 0, dEs => 0;

1. Кризисное финансовое состояние:

dEc < 0, dEt < 0, dEs < 0[[71]](#footnote-71).

Значения данных показателей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их

формирования ОАО «НИАЭП»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение | | | |
| 2010 год | | 2011 год | |
| На начало | На конец 2010г. (на начало 2011г.) | | На конец |
| (dEc) | -3 490 813 | -3 257 193 | | -1 145 480 |
| dEt | -3 490 813 | -3 257 193 | | 37 062 399 |
| dEs | -3 490 813 | -3 257 193 | | 37 062 399 |

Из таблицы видно, что на начало и конец 2010 года финансовое состояние являлось кризисным, однако к концу 2011 года ситуация несколько выправилась, и на конец 2011 года финансовое состояние является просто неустойчивым.

Цель оценки рентабельности капитала – установление эффективности хозяйствования путем отношения прибыли к базам, отражающим затраты различных факторов производственно-хозяйственной деятельности[[72]](#footnote-72).

В группу показателей рентабельности капитала входят следующие показатели рентабельности:

* общая (экономическая) рентабельность - характеризует прибыль до налогообложения, получаемую предприятием с 1 рубля совокупных активов;
* финансовая (чистая) рентабельность - отражает величину чистой прибыли, получаемой предприятием с 1 рубля совокупных активов;
* рентабельность текущих (оборотных) активов - характеризует прибыль до налогообложения, получаемую предприятием с 1 рубля оборотных активов;
* рентабельность производственных фондов - характеризует прибыль до налогообложения, получаемую предприятием с 1 рубля основных средств, нематериальных активов и запасов и затрат;
* рентабельность собственных средств - характеризует доходность собственных средств.

Результаты расчетов данных показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели рентабельности капитала

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Алгоритм расчета | Значение, % | | Рекомендуемое значение |
| На 31.12.2010 | На 31.12.2011 |
| 1. Общая (экономическая) рентабельность |  | 3,00 | 1,40 | 18-20% |
| 2. Финансовая (чистая) рентабельность |  | 1,96 | 1,20 | 12% |
| 3. Рентабельность оборотных средств (текущих активов): |  | 3,11 | 1,44 | 3-25% |
| 4. Рентабельность производственных фондов: |  | 20,14 | 17,72 | - |
| 5. Рентабельность собственных средств | 24,60 | 20,83 | - |

Единственный показатель, который соответствует рекомендуемому значению, - это рентабельность оборотных средств на конец 2010 года. Остальные показатели имеют значения ниже требуемого минимума и снижаются к концу 2011 года (за исключением показателя финансовой рентабельности, который остался практически на том же уровне: 1,96 в 2010 году и 1,20 – в 2011). Однако, «рентабельность продаж и рентабельность деятельности сократилась, но остается на уровне среднеотраслевых значений»[[73]](#footnote-73). Таким образом, активы организации недостаточно рентабельны, что говорит о необходимости более эффективного их использования и экономии на них.

Остальные значения показателей финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) организации, такие как оценка структуры и динамики финансовых ресурсов, ликвидности активов и баланса, деловой активности, состоятельности, финансовых результатов находятся на высоком уровне.

В результате обобщения всех произведенных видов анализа, сформулированы цели, достижение которых поможет улучшить состояние ФХД организации, и меры, необходимые для их достижения, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Рекомендации по улучшению финансового состояния

ОАО «Атомэнергопроект»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПН | Цели | Мероприятия | Сумма,  тыс. руб. |
| 1 | ↑ финансовой  устойчивости | 1. Продажа неликвидных запасов | 300 000 |
| 1. Получение долгосрочного кредита банка | 100 000 |
| 2 | ↑ рентабельности | 1. Снижение управленческих расходов | 700 000 |
| 1. Снижение материальных затрат | 6 000 000 |

Показатели финансовой устойчивости, рассчитанные на основе новых прогнозных значений, представлены в таблице 4.

Таблица 4

Прогнозные показатели финансовой устойчивости организации в

сравнении с фактическими

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Обозн. | Алгоритм расчета | Значение, % | |
| На 31.12.2011 | На 31.12.2012 |
| 1. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования | Yc |  | 0,61 | 3,19 |
| 2. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и долгосрочными заемными источниками их формирования | Yt |  | 13,52 | 17,59 |
| 3. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными, долгосрочными и краткосрочными заемными источниками их формирования | Ys |  | 13,52 | 17,59 |

Из таблицы видно, что прогнозные значения всех рассмотренных показателей финансовой устойчивости выше аналогичных показателей на конец 2011 года. Следовательно, меры, предпринятые для достижения поставленной цели, оказались эффективными. Цель достигнута.

Показатели рентабельности организации, рассчитанные на основе новых прогнозных значений, представлены в таблице 5.

Таблица 5

Прогнозные показатели рентабельности в сравнении с фактическими

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Алгоритм расчета | Значение, % | | Рекомендуемое значение |
| На 31.12.2011 | На 31.12.2012 |
| 1. Общая (экономическая) рентабельность |  | 1,40 | 8,95 | 18-20% |
| 2. Финансовая (чистая) рентабельность |  | 1,20 | 7,16 | 12% |
| 3. Рентабельность оборотных средств (текущих активов): |  | 1,44 | 8,97 | 3-25% |
| 4. Рентабельность собственных средств |  | 20,83 | 53,55 | - |

Согласно табличным данным, коэффициент рентабельности текущих активов, рассчитанный на основе прогнозных значений, соответствует рекомендуемому значению, а коэффициенты экономической и чистой рентабельности - приблизились к рекомендуемым, что говорит об эффективности принятых мер. Однако данная цель достигнута не до конца.

Таким образом, это позволяет нам сделать вывод о том, что из четырех выдвинутых рекомендаций стоит принять к сведению только две: продажа неликвидных запасов и получение долгосрочного кредита в банке.

**А. Ю. Ежова, О. С. Макеева**

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТАВЛЕНИЯ**

**КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

**РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ**

Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более организаций, а так же филиалов и представительств организаций, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Главной целью составления данной отчетности как единого хозяйствующего субъекта в соответствии с МСФО организации является получение систематизированной информации, которая непосредственно отражает финансовое положение и его изменения и финансовые результаты деятельности.

Процесс консолидации заключается в том, что группа юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных организаций составляет консолидированную отчетность, которая позволяет получить представление о финансовом состоянии и результатах деятельности всей группы в целом.

Реформирование системы составления консолидированной отчетности в РФ началось с принятия Федерального Закона № 208 «О консолидированной финансовой отчетности», который вступил в силу 1 января 2013 года.

В законопроекте определяются общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности, которая должна составляться головной организацией за каждый отчетный год.

В Законе так же отдельно указано, что российские компании обязаны составлять консолидированную отчётность по международным стандартам, в частности по стандарту IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность», который вступил в силу 1 января 2013 года взамен IAS 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность». Новый стандарт определяет принципы подготовки и построения консолидированной отчетности материнского предприятия, которое имеет экономически зависимые дочерние предприятия.

Согласно IFRS 10, основа консолидации – это контроль материнской компании над дочерними компаниями. При этом контроль существует, когда материнская компания подвергается рискам, связанным с получением дохода от инвестиций в дочерние компании. Материнское предприятие отражает финансовые результаты своих дочерних организаций в консолидированной отчетности с момента приобретения контроля над этими организациями и, следовательно, до момента потери контроля над дочерними предприятиями.

Составление консолидированной отчетности осуществляется по специальным правилам на основе данных учета и отчетности участников группы. Любые сделки между участниками группы не включаются в консолидированную отчетность, а показываются только активы и обязательства, доходы и расходы от операций с третьими лицами. Особый порядок в формировании консолидированной отчетности группы компаний имеет подготовка консолидированной бухгалтерского баланса, который можно систематизировать в шаги:

1. Определение структуры группы:

* Процент доли в дочерней компании;
* Процент доли неконтролирующих акционеров (ДНКА);
* Дата покупки;

1. Расчет чистых активов для дочерней компании на две даты: даты покупки и даты отчетности. Это необходимо делать в случае, если эти активы были подвержены переоценке;
2. Расчет деловой репутации по справедливой стоимости. Это необходимо производить для корректного отражения стоимости материнской компании на рынке за вычетом чистых активов в дочерние компании и обесценения гудвила, если такое было зафиксировано.
3. Расчет доли неконтролирующих акционеров. ДНКА показывает часть прибыли или убытка чистых активов дочернего предприятия, которая приходится на долю участия в капитале, которой материнское предприятие не владеет прямо или косвенно через дочерние предприятия.
4. Расчет нераспределенной прибыли группы. Для того чтобы найти общую нераспределенную прибыль группы, необходимо сложить нераспреде-лен-ную прибыль материнской компании и долю в приросте нераспределенной прибыли дочерней компании, исключив при этом обесценение гудвила группы.
5. Расчет резерва группы. Резерв группы компаний - это сумма всех резервов материнской компании и доли резервов дочерней компании, полученных после приобретения этой дочерней компании.

В соответствии с положениями МСФО составление консолидированного бухгалтерского баланса материнская компания должна завершить выполнением консолидационных проводок и основной проводки, заменяющей статью актива баланса «инвестиции в дочернюю компанию» на статью активов и обязательств дочерней компании. Эта запить так же вводит в консолидированный баланс новые статьи – гудвил дочерней компании и неконтролирующую долю акционеров. Кроме того, указанные записи формируют нераспределенную прибыль группы с отражением обесценения гудвила, если таковое было выявлено.

Консолидация остальных форм отчетности сводится к построчному сложению доходов, расходов, финансовых результатов материнской и дочерних компаний, исключая внутригрупповые операции между ними.

Итак, важно отметить, что основными направлениями развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации является повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности.

В настоящее время идет подготовка проекта федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "О консолидированной финансовой отчетности" с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти. Этот проект предусматривает:

* расширение сферы применения МСФО для составления консолиди-рованной финансовой отчетности.
* установление обязательного представления и публикации консолиди-рованной финансовой отчетности эмитентами облигаций с 2014 г.;
* введение обязательной публикации квартальной консолидированной финансовой отчетности[[74]](#footnote-74).

31 октября 2012 года правлением КМСФО были выпущены поправки к МСФО (IFRS) 10, в соответствии с которыми многие фонды и аналогичные организации будут освобождены от необходимости включения контролируемых ими объектов инвестиций в консолидированную финансовую отчетность. Согласно поправкам к МСФО (IFRS) 10 освобожденными от консолидации являются инвестиционные организации, которые соответствуют следующим характеристикам:

* "получает средства от одного или более инвесторов для целей предоставления этому инвестору услуг инвестиционного управляющего;
* гарантирует своему инвестору, что ее единственной целью является вложение средств для получения дохода от прироста стоимости капитала, инвестиционного дохода, либо и того, и другого одновременно;
* измеряет и оценивает эффективность практически всех своих инвестиций по справедливой стоимости"[[75]](#footnote-75).

Таким образом, развитие системы бухгалтерского учета идет верным курсом. Сближение российских стандартов с МСФО происходит в результате ряда взаимозависимых процессов, которые проводятся для достижения желаемого результата. Важно понимать, что применяемые в России МСФО, должны быть адаптированы к особенностям российской экономики. Переход на МСФО, обеспечит отчетность российских предприятий такими важными характеристиками, как понятность, сравнимость, прозрачность, надежность, что в свою очередь послужит для пользователей отчетности сокращением издержек, затрачиваемых на ее анализ. Но самым главным преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока инвестиций в страну. В результате доступности инвесторам большего объема информации об объекте возможных вложений, риски инвестирования будут снижены. Это является необходимым для построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом.

**Е.В. Храмова, Е.А. Пономарева**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ РЕАЛЬНОГО**

**ОПЦИОНА РОСТА КОМПАНИИ РАЗВИВАЮЩЕГО РЫНКА**

Современное развитие российской экономики напрямую связано с инвестиционной привлекательностью компаний, функционирующих на рынке. Ожидания инвесторов в области деятельности и развития бизнеса оказывают влияние на рыночную стоимость предприятий, состояние фондового рынка и конкурентоспособность всей экономики в целом. В связи с этим первоочередной задачей грамотного менеджера является поиск путей увеличения инвестиционной привлекательности компании и её рыночной стоимости. При этом необходимо иметь четкое и обоснованное представление о том, какие факторы оказывают существенное влияние на стоимость фирмы, и грамотно внедрять полученную информацию в процесс корпоративного управления. Научные и эмпирические исследования, проведенные на основе финансовых рынков развитых стран, таких как США, Япония и Италия показали, что существенную долю в стоимости компании составляет реальный опцион роста и чем выше инвесторы оценивают перспективы развития бизнеса, тем привлекательнее с точки зрения вложения денежных средств он является. Таким образом, в связи с тем, что российский рынок относится к категории развивающихся, и вопрос привлечения иностранных инвесторов остается крайне актуальным для многих российских компаний, необходимо выявить, как оценивают игроки фондового рынка потенциал роста отечественных предприятий. Целью настоящей работы является создание и тестирование эконометрической модели оценки влияния факторов на стоимость реального опциона роста.

Проблеме моделирования стоимости реального опциона роста посвящено большое число научных исследований преимущественно иностранных авторов. Карл Кестер [Kester C. 1984] впервые обратил внимание на соответствие финансовой теории и стратегического менеджмента. Он отмечал, что «компании могут снизить неопределенность инвестиционного анализа, напрямую связав текущие решения в области капитала со стратегическими возможностями бизнеса»[5, 154]. В своей статье автор проанализировал деятельность 15 фирм из 5 различных отраслей и показал, что опцион роста занимает существенную долю в совокупной стоимости фирмы. В современной теории финансов существует несколько подходов к оценке стоимости опциона роста. В основе каждого из них лежит принцип декомпозиции, предложенный С. Майерсом [Mayers S. 1977] и заключающийся в разложении стоимости компании на стоимость активов и стоимость, приходящуюся на ожидания инвесторов по поводу возможного роста. Таким образом, стоимость опциона роста можно представить в виде разницы между оценкой стоимости компании и оценкой стоимости коммерчески используемых активов. Основная практическая сложность состоит в грамотной оценке стоимости фирмы, относящейся к существующим активам. Для этого Кестер использовал примитивную модель дисконтирования прибыли фирмы, Алессандри, Ландер и Беттис [Alessandri T., Lander D., Bettis R. 2003] опирались на свободные денежные потоки на собственный капитал (FCFE), а Алонсо, Палензуэла и Херреро [Alonso P., Palenzuela V., Herrero G. 2005] основывались на классической модели дисконтирования денежных потоков. Тонг, Рёэр [Tong T., Reuer J., 2004] применяли модель добавленной экономической стоимости (EVA), Чен [Chen K., 2002] и Гарнер, Джоан, Отто [Garner J. Jouahn N. Ottoo R., 2002] использовали коэффициент Q-Тобина, а Гал [Gul F. 1999] и Хо, Тайяпраната, Йап [Ho Y., Tjahjapranata M., Yap C., 2006] аппроксимировали величину опциона роста через отношение рыночной стоимости компании к её балансовой величине.

В данной работе в основе оценки стоимости реального опциона роста лежит метод, описанный в статье Алессандри, Ландера и Беттис [Alessandri T., Lander D., Bettis R. 2003]. Рыночная стоимость фирмы представлена внутренней стоимостью, генерируемой активами, и стоимостью реального опциона роста. Рыночная стоимость компании определяется как произведение количества обыкновенных акций на рыночную стоимость одной акции. Для определения внутренней стоимости фирмы была использована модель дисконтирования свободного денежного потока на собственный капитал в предположении о бесконечной деятельности. В качестве ставки дисконтирования использовалась присущая каждой компании доходность собственного капитала, определяемая на основе модели CAPM. Таким образом, оценка стоимости реального опциона роста имеет вид:

; где

- оценка стоимости реального опциона роста;

- рыночная стоимость фирмы;

- свободный денежный поток на собственный капитал;

- доходность собственного капитала.

Анализ научной литературы показал, что наибольшее влияние на оценку опциона роста оказывают различные виды стратегических инвестиций, в частности инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), рассматриваемые в качестве аппроксимации роста, связанного с нематериальными активами корпораций, инвестиции в материальные активы, представляющие собой капитальные расходы и инвестиции в приобретение других компаний, слияния и поглощения.

Инвестиции в НИОКР и вложения в физический капитал компании относятся к внутренним источникам создания стоимости. Реализуя такие проекты, компания формирует основу для будущего роста, создавая конкурентные преимущества. В ходе научных изысканий таких авторов как Лью [Liu], Гарнет, Джоан и Отто [Garner, Jouahn, Ottoo], а также Алонсо, Палензуэла и Херреро [Alonso, Palenzuela, Herrero], было установлено, что оценка стоимости реального опциона роста компании положительно коррелирует с расходами на НИОКР и капитальными затратами.

Инвестиции в другие компании являются примером внешних инвестиций. С одной стороны, приобретение фирм, слияния и поглощения дают больше возможностей для роста в силу расширения производственных мощностей или возможной диверсификации бизнеса. С другой стороны, именно намерение компании приобрести пакет акций или долю в другом обществе может рассматриваться в качестве опциона на расширение бизнеса и увеличивать оценку стоимости опциона роста. Однако непосредственно сам факт покупки может трактоваться как исполнение опциона роста. Таким образом, влияние инвестиций в другие организации на оценку опциона роста неоднозначно и зависит от ожиданий инвесторов по поводу сделок такого типа.

В данном исследовании тестируется ряд гипотез, связанный с оценкой стоимости реального опциона роста в условиях российского рынка:

H1: Расходы на НИОКР оказывают положительное влияние на стоимость опциона роста российских компаний.

H2: Капитальные расходы оказывают положительное влияние на стоимость опциона роста российских компаний.

Н3: Инвестиции в дочерние, ассоциированные или зависимые компании оказывают положительное влияние на стоимость опциона роста российских компаний.

Кроме того, для всестороннего анализа в модель включены контрольные переменные размера компании и уровня долговой нагрузки. Научные исследования зарубежных и российских авторов показали, что с ростом размера компании рынок отрицательно оценивает её возможности для дальнейшего развития. Аналогично дело обстоит и с мультипликатором долга к собственному капиталу предприятия. Таким образом, дополнительные гипотезы для проверки имеют вид:

Н4: Размер компании отрицательно влияет на оценку стоимости реального опциона роста для российских компаний;

Н5: Увеличение долговой нагрузки отрицательно влияет на оценку стоимости реального опциона роста для российских компаний.

Для тестирования гипотез использовалась следующая эконометрическая модель:

, где

*GO* – оценка стоимости опциона роста;

*Niokr* – расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки за отчетный период;

*Capex* – переменная, представляющая собой капитальные затраты, произведенные за отчетный период, взвешенные на выручку отчетного периода для устранения эффекта масштаба;

*Investments* – инвестиции в дочерние, ассоциированные и зависимые компании, произведенные за отчетный период, взвешенные на выручку отчетного периода для элиминирования эффекта масштаба;

*Assets* – логарифм активов компании, являющийся аппроксимацией размера фирмы;

*Debt* - переменная, отражающая уровень долга в компании, представляет собой отношение бухгалтерского значения долговой нагрузки к бухгалтерской оценке величины собственного капитала.

Оценка регрессионного уравнения проводилась методом наименьших квадратов на основе выборки из 52 российских компаний, входящих в котировальный список биржи ММВБ. Среднее значение стоимости опциона роста, рассчитанное по выборке, составило 4317,53 млн. $, то есть 35% всей стоимости фирмы. Переменные Niokr и Assets значимы на 10% уровне, а переменная Capex на 13%, все они имеют ожидаемые знаки. Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, а также капитальные затраты положительно влияют на стоимость реального опциона роста. Размер компании отрицательно связан со стоимостью опциона роста в силу включения в выборку достаточно крупных и развитых корпораций. Переменные инвестиционных расходов и уровня долговой нагрузки не оказывают значимого влияния на регрессант.

Для устранения влияния возможной отрицательной внутренней стоимости фирмы, было проведено аналогичное тестирование для подвыборки, в которую вошли 39 компаний с положительной внутренней стоимостью. По-прежнему размер компании и расходы на НИОКР являются значимыми переменными, причем уровень значимости для них существенно вырос. Однако уровень значимости капитальных затрат упал до 16%. Знаки, характеризующие влияние переменных, остались теми же, что и в регрессии на полной выборке и они совпадают с теоретическими основами и выдвинутыми гипотезами.

Таким образом, регрессионный анализ подтвердил гипотезы H1, H2 и H4, то есть расходы на НИОКР и капитальные затраты оказывают положительное влияние на оценку стоимости опциона роста для российских компаний, а их размер - отрицательное. Гипотезы H3 и H5 о влиянии инвестиционных расходов и уровня долга не нашли своего подтверждения. Иными словами, инвесторы не обращают внимания на данные факторы при оценке стоимости российских компаний.

**А. С. Шевчук, И. В. Зороастрова**

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ СГОВОРА НА РЫНКЕ ГОСЗАКУПОК НЕФТЕПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ВОСКРЕСЕНСКОГО**

**МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)**

Размещение государственного заказа посредством конкурентных процедур зачастую сопряжено с определенной вероятностью сговора между потенциальными поставщиками. Выгоды кооперативного поведения для фирм-участников закупочного процесса возникают одновременно с ущемлением интересов государства: закупка происходит по завышенной цене, но с заниженным качеством поставляемых товаров, работ, услуг. Выявление и пресечение сговора является комплексной проблемой в силу существования неявных механизмов поддержания стратегии кооперативного поведения и координации действий между потенциальными поставщиками в ходе размещения заказа.

Несмотря на всестороннюю изученность проблемы координации действий между участниками закупочного процесса, обнаружение сговора по-прежнему относится к категории нерешенных проблем. Все модели, как теоретические, так и практические либо дают представление о механизмах реализации сговора в системе государственного заказа, либо позволяют подтвердить гипотезу о его наличии на основании анализа эмпирических данных – истории цен в состоявшихся закупках[[76]](#footnote-76).

Цель данного исследования : выявить и проанализировать кооперативные стратегии участников рынка нефтепродуктов на примере Воскресенского муниципального района.

В целях исследования индикаторов конкурентной среды, косвенным образом свидетельствующих о наличии стратегии кооперативного поведения между участниками размещения заказа, был проведен сравнительный анализ особенностей рынков горюче-смазочных материалов в различных субъектах Российской Федерации (РФ). Рынок нефтепродуктов традиционно привлекателен для сговора из-за высокой потенциальной ренты. Объектом проведенного исследования являлись закупки нефтепродуктов для муниципальных нужд за период 2008-2010гг. в Воскресенском муниципальном районе. Каждый муниципальный заказ был подвергнут анализу по основным показателям, в том числе: дата процедуры, форма закупки, предмет контракта, начальная цена, победитель и т.д. Рассматривались только те заказы, где источником финансирования выступал бюджет Московской области. Источник данных - отчеты по завершенным заказам в Воскресенском муниципальном районе Московской области 2008-2010гг., размещенные на официальном сайте «Закупки и поставки продукции для государственных нужд Московской области»[[77]](#footnote-77). За этот в данном районе была проведена 51 закупка нефтепродуктов, которые и составили эмпирическую базу данного исследования.

Анализ эмпирических данных выявил общий низкий уровень конкуренции между поставщиками в муниципальных закупках нефтепродуктов. Всего в процедурах по размещению заказа приняли участие 7 компаний[[78]](#footnote-78) (Таблица 1), с тремя из которых были заключены контракты на общую сумму 33 812 507 рублей.

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Компания А | Компания Г | Компания Б | Компания В | Компания Д | Компания Е | Компания Ж |
| Компания А | 33 | 1 | - | - | 3 | 1 | 1 |
| Компания Г | 1 | - | 2 | - | - | - | - |
| Компания Б | - | 2 | 1 | 6 | 2 | - | - |
| Компания В | - | - | 6 | - | - | - | - |
| Компания Д | 3 | - | 2 | - | 1 | - | - |
| Компания Е | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Компания Ж | 1 | - | - | - | - | - | - |

Наименее конкурентным способом закупок являлся открытый аукцион. Здесь среднее количество участников размещения заказа на одну процедуру, по результатам которой был заключен муниципальный контракт, составляет 1,13 потенциальных поставщика. Запрос котировок характеризуется более высоким уровнем конкуренции, в этом случае данный показатель составляет 1,8125 поставщиков на процедуру.

В-целом, судя по уровню конкуренции в торговых и неторговых процедурах, можно сделать вывод, что либо значительная часть заказов, размещаемых для удовлетворения имеющейся потребности в нефтепродуктах, не привлекает достаточного количества поставщиков, либо же низкий уровень конкуренции обусловлен наличием стратегии скоординированных действий участников данного рынка.

Одним из основных условий, по которым можно судить о существовании сговора на рынке, кроме небольшого количества поставщиков на отдельно взятую процедуру можно выделить также уровень снижения начальной цены по результатам закупки[[79]](#footnote-79). Исследования средних величин снижения цены в закупках нефтепродуктов для нужд муниципалитетов показали, что цена контракта незначительно отличается от начальной цены, установленной заказчиком.

Открытый аукцион является по определению более конкурентным способом размещения заказа по сравнению с запросом котировок, поскольку участник процедур имеет возможность повлиять на исход закупки, предложив более низкую цену контракта. Однако на деле средняя величина снижения цены по результатам открытого аукциона в Воскресенском муниципальном районе составляет лишь 0,17% . Кроме того, большинстве случаев открытых аукционов снижения цены по результатам не произошло. Причиной тому может стать недостаточный уровень конкуренции, что ведет к заключению контракта с единственным поставщиком, подавшим заявку, соответствующую требованиям аукционной документации. Запрос котировок позволял в среднем сбросить цену на 5,11% . В основном победитель подает заявку по цене, которая меньше чем на 1% ниже, чем у другого поставщика.

В целях проверки наличия стратегии скоординированных действий между поставщиками нефтепродуктов в различных регионах РФ, была проанализирована устойчивость взаимоотношений участников торгов. В роли количественной характеристики устойчивости связей между поставщиками и заказчиками в работе была предложена частота заключения контрактов с определенными поставщиками для каждого заказчика. Выяснилось, что все заказчики взаимодействовали только с одним поставщиком (т.е. частота была равна 1).

Анализ полученных результатов выявил стабильные пары при подаче ценовых предложений: Компания Б и Компания В (6 случаев), Компания А и Компания Д (3 случая), Компания Б и Компания Г (2 случая). Одним из объяснений причины попарного взаимодействия и отсутствия на процедурах запросов котировок других конкурентов, на первый взгляд, служат особенности географического положения заказчиков нефтепродуктов. Возможность обслуживания в заданном районе является одним из важнейших условий размещения заказа и, одновременно, барьером входа для потенциальных поставщиков. Однако в запросах котировок, объявленных Заказчиком J, в разное время принимали участие не только Компания Б и Компания В. Круг потенциальных конкурентов-поставщиков составляет 4 компании (Компания Б, Компания В, Компания Г и Компания Д). Поскольку «сторонние» компании были допущены котировочной комиссией до процедуры сопоставления ценовых предложений, их заявки удовлетворяли требованиям допустимой близости к заказчикам, а, значит, все они имели возможность принять участие и выиграть в процедурах размещения заказов. Таким образом, можно видеть, что барьером входа является отсутствие АЗС в Воскресенском муниципальном районе, но это не ограничивает в шансах на выигрыш поставщиков, уже работающих на рассматриваемом географическом сегменте рынка. Так к участию в отдельно взятой закупке нефтепродуктов для нужд Заказчика J, мог ли бы быть допущены одновременно 4 поставщика, однако, все рассмотренные процедуры характеризовались наличием 2 участников размещения заказа. В заказах от Заказчика F также могли бы принимать участие одновременно 3 поставщика (Компания А, Компания Е и Компания Ж).

На рынке действуют два выраженных лидера: Компания Б (рыночная доля 10,68%) и Компания А (рыночная доля 88,69%). Не зафиксировано случаев, когда Компания А и Компания Б конкурируют друг с другом. Кроме того, в каждом заказе есть заявка либо Компании А, либо Компании Б.

Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование  поставщика | Общий объем  обслуживаемого заказа, тыс. руб. | Доля  в суммарном объеме, % |
| Компания А | 29987565,25 | 88,69% |
| Компания Г | 0,00 | 0,00% |
| Компания Б | 3611737,00 | 10,68% |
| Компания В | 0,00 | 0,00% |
| Компания Д | 213205,35 | 0,63% |
| Компания Е | 0,00 | 0,00% |
| Компания Ж | 0,00 | 0,00% |
| ИТОГО: | 33812507,60 | 100,00% |

Зафиксировано 33 заказа, когда Компания А выступает в роли единственного поставщика, т.е. данная компания имеет высокую степень рыночной власти. Видно, что закупка объявляется уже с расчетом на этого поставщика. Если Компания А отказывается от участия, то торги не реализуются. Возможно либо отсутствие конкурентов по объективным причинам – больше никого нет, кто бы мог поставить бензин по заданным условиям, либо сговор между заказчиком и поставщиком.

Интересно проанализировать рыночную роль Компании B. Несмотря на высокую активность, этот участник размещения заказа за трёхлетний период не выиграл ни одного муниципального контракта. Данная компания принимает участие в закупках только совместно с Компанией Б. Можно предположить, что роль Компании В сводится к созданию видимости конкуренции на рынке муниципального заказа. Этот поставщик подает заявку вторым и имеет возможность обеспечить условия для первенства Компания Б, таким образом, можно подозревать наличие сговора.

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Начальная (максимальная) цена контракта (тыс.руб.) | | 250000 | 400000 | 250000 | 350000 | 500000 | 500000 |
| Компания Б | | 248910 | 349040 | 249958 | 339250 | 480570 | 499996 |
| Компания В | | 249960 | 350850 | 249985 | 340450 | 484150 | 499999 |
| Величина снижения цены, % | | 0,44% | 12,74% | 0,02% | 3,07% | 3,89% | 0,01% |
| Компания Б | | 99,56% | 87,26% | 99,98% | 96,93% | 96,11% | 99,90% |
| Компания В | | 99,98% | 87,71% | 99,99% | 97,27% | 96,83% | 99,99% |
| Время поступления котировочной заявки | Компания Б | 04.02.2010 13:45 | 16.03.2009 10:00 | 03.06.2010 11:30 | 24.06.2009 13:20 | 19.06.2008 15:30 | 23.09.2008  16:45 |
| Компания В | 05.02.2010 14:30 | 16.03.2009 16:25 | 04.06.2010 16:00 | 25.06.2009 15:20 | 25.06.2008 8:45 | 26.09.2008  15:00 |
| Заказчик | | Заказчик J | Заказчик J | Заказчик J | Заказчик J | Заказчик J | Заказчик J |
| Способ размещения заказа | | запрос котировок | запрос котировок | запрос котировок | запрос котировок | запрос котировок | запрос котировок |
| Величина снижения цены Компании Б  по отношению к  Компании В, % | | 0,42% | 0,52% | 0,01% | 0,35% | 0,74% | 0,09% |

В закупках 7 муниципальных учреждений наблюдается четкое распределение победителей, приводящее, фактически, к разделу рынка на два неконкурентных сегмента: Компания А постоянно выигрывает контракты Заказчика H, Заказчика C, Заказчика D, Заказчика E, Заказчика F, Заказчика G. Компания Б выигрывает контракты Заказчика J, возможно по причине более удобной нефтебазы для этого клуба, чем Компания А.

Таким образом, проведенный анализ данных позволяет говорить о наличии ряда факторов, указывающих на определенную вероятность существования сговора участников размещения. В их числе: ограниченность числа продавцов; повторяющееся взаимодействие; незначительное снижение начальной цены, предложенной заказчиком, возможно, с целью поддержания высокой цены или раздела рынка; наличие стратегии кооперативного поведения вероятно как для участников открытых аукционов, так и запросов котировок. Можно видеть, что рассматриваемый рынок представляет собой олигополию с неравномерным распределением рыночных долей.

**Лазарев М. Э., Набоких Г. М.**

**ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ**

**ГОСУДАРСТВ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

**НА ПРИМЕРЕ СТРАН G7 И BRICS)**

Обеспечение населения жильем – одно из важных направлений социальной политики всех государств. Ее выполнение напрямую связано с изменением уровня

жизни граждан и благополучия всей страны в целом.

Доступность жилья – один из определяющих уровень жизни населения факторов, наряду с такими показателями как доступность образования и уровень здравоохранения. Важно понимать, что дать оценку жилищной политике государства сложнее, поскольку в нее входит большее количество факторов.

Из этого следует, что данная тема актуальна в современном мире и требует изучения. Новизна исследования состоит в том, что показатели обеспеченности населения жильем фиксируются статистикой в отдельности, без выведения зависимостей. В работе делается попытка комплексного подхода к системе показателей доступности жилья.

Цель исследования - анализ жилищной политики различных государств, на примере стран G7 и BRICS. Поскольку сопоставление показателей стран в целом теряет смысл из-за их размеров и дифференциации доходов внутри государства, для анализа были выбраны наиболее крупные промышленные и деловые центры этих стран: Россия – Москва, Китай – Шанхай, Бразилия – Рио-де-Жанейро, ЮАР – Йоханнесбург, Индия – Мумбаи, США – Нью-Йорк, Франция – Марсель, Германия – Мюнхен, Великобритания – Лондон, Италия – Рим, Япония – Токио, Канада - Торонто.

Таблица 1.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Россия | ЮАР | Бразилия | Китай | Индия |
| Город | Москва | Йоханнесбург | Рио-де-Жанейро | Шанхай | Мумбаи |
| Площадь, км² | 1091 | 1644 | 1260 | 6341 | 603 |
| Население, чел. | 11629116 | 3888180 | 6136652 | [19213200](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D0%BD%D1%85%D0%B0%D0%B9#cite_note-population-0) | 12478447 |
| Плотность, чел./км² | 10659 | 1962 | 4870 | 3030 | 20694 |
| [Средняя заработная п](http://www.static-ubs.com/global/en/wealth_management/wealth_management_research/prices_earnings/_jcr_content/par/columncontrol/col1/linklist/link_0.1393999310.file/bGluay9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbS91YnMvZ2xvYmFsL3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50L3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW)лата - нетто, $ | 1308,06 | 1505,43 | 1064,25 | 835,92 | 359,91 |
| [Средняя месячная аренда](http://www.static-ubs.com/global/en/wealth_management/wealth_management_research/prices_earnings/_jcr_content/par/columncontrol/col1/linklist/link_0.1393999310.file/bGluay9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbS91YnMvZ2xvYmFsL3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50L3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW), $ | 850,00 | 740,00 | 760,00 | 710,00 | 450,00 |
| [Средняя стоимость 1](http://www.static-ubs.com/global/en/wealth_management/wealth_management_research/prices_earnings/_jcr_content/par/columncontrol/col1/linklist/link_0.1393999310.file/bGluay9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbS91YnMvZ2xvYmFsL3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50L3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW) м², $ | 5362,67 | 1370,00 | 3700,00 | 2800,00 | 710,00 |
| [ВВП в 2011, млрд](http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country). $ | 1885 | 422 | 2518 | 6989 | 1843 |
| [Прирост ВВП в 2011](http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country)г., % | 4,30 | 3,40 | 2,80 | 9,50 | 7,80 |
| Инфляция, % | 6,10 | 5,00 | 6,51 | 5,40 | 6,80 |

Основные показатели кластера стран BRICS

В качестве факторных признаков были рассмотрены: площадь, численность и плотность населения городов, средняя заработная плата, средняя стоимость квадратного метра жилья, среднемесячная арендная плата. Данные для анализа были получены в результате мониторинга статистических исследований различных риэлтерских и консалтинговых организаций, таких как UBS, LSL Property Services, Indriksons и РБК.

Для определения возможностей горожан к приоретению собственной жилой недвижимости был выведен **индекс доступности жилья** (отношение средней годовой заработной платы к средней стоимости квартиры) (рис.1).

Исследование показало наличие лидеров, обладающих высоким уровнем данного показателя. В кластере G7 это объясняется высоким уровнем жизни (Канада), в то время как развивающиеся страны BRICS обладают меньшей плотностью населения и популярностью для жителей. Самый низкий уровень данного показателя наблюдается в России. Среднестатистический житель Москвы за год зарабатывает 9,8% от стоимости квартиры.

Рис. 1. Индекс доступности жилья.

В крупных городах обычным явлением считается аренда жилья вместо покупки собственного. Для оценки издержек горожан, арендующих жилье был выведен **индекс арендатора** (отношение средней годовой заработной платы к средней стоимости арендной платы за квартиру[[80]](#footnote-80) (рис.2).

Рис. 2. Индекс арендатора.

Установлено, что среди развивающихся стран исследуемый индекс выше, чем в кластере G7. На основе анализа можно сделать вывод: городские жители стран BRICS (за исключением Мумбаи в Индии) не могут позволить себе жить на арендуемых площадях так же свободно, как это делают в развитых странах. Исключением в кластере G7 стал Рим, в силу своего культурного значения (значение индекса здесь 97%.)

Современная ситуация позволяет тем, кто хочет этого, не жить на арендуемых площадях, а приобретать недвижимость в кредит. В условиях развития ипотечного кредитования целесообразным было исследование процентных ставок по ипотечным кредитам, предоставляемым банками.

В большей части исследуемых стран банковский процент находится на сравнимом с инфляцией уровне, являясь ее компенсацией. Реальная прибыль в таком случае не превышает 1-3%. Исключениями являются Индия и Россия, где банковский процент выше инфляции в 2 раза.

В Китае и Бразилии ипотечные кредиты являются убыточными (процент меньше инфляции). Объяснением этому может служить государственная поддержка жилищного кредитования, практикуемая с целью обеспечения граждан жильем.

Минимальной доходностью обладают кредиты в Канаде (0,2% годовой прибыли), что подтверждает доступность жилья в Торонто, наряду с высокой заработной платой.

Рис. 3. Банковский ипотечный процент.

Основой жилищного кредитования является внесение **первоначального взноса**, в некоторой степени компенсирующее риски. Наиболее крупные суммы необходимо внести при покупке недвижимости в кредит во Франции и Германии (от 40% от общей суммы). Наименьшее же значение исследуемого показателя относится к России, Индии, Японии и США (от 10%).

Исследование первоначальных взносов по ипотеке пересекаются с анализом доступности этого взноса. Для этой цели был выведен **индекс заемщика**, отображающий отношение суммы минимального первоначального взноса по ипотечному кредиту среднестатистической квартиры в исследуемых городах к уровню среднего годового дохода.

Рис. 4. Индекс заемщика.

Париж обладает самым высоким барьером на покупку жилой недвижимости (3,8). Среднестатистический гражданин не имеет возможности приобрести себе жилье в кредит как только появится такое желание.

Канада обладает низким уровнем данного показателя (0,68), как и ЮАР с Индией (0,46 и 0,49 соответственно). При этом Канада относится к развитым странам, где хотят жить люди. Столь выгодное значение данного индекса подтверждает привлекательность местной недвижимости.

В Москве исследуемый показатель находится на уровне 1,02. Это 10% взнос от общей стоимости квартиры, поэтому имеет смысл сравнить его с аналогичными в других странах (Индия, Япония и США). Индекс заемщика в столице России выше более чем на 30%. На основе этого сделать вывод о низкой доступности жилья в Москве, ввиду высокой стоимости относительно годовых доходов.

Ипотечное кредитование, как и любое другое, предполагает определенные переплаты, образующие прибыль банка. Были исследованы итоговые стоимости жилой недвижимости, при условии кредитования на срок 20 лет и выплате минимального первоначального взноса.

По уровню итоговой стоимости жилой недвижимости (при ипотечном кредитовании на 20 лет и выплате минимального первоначального взноса) Москва уступает лишь Нью-Йорку. Столица России по стоимости жилья в кредит значительно опережает не только развивающиеся страны, но и развитые.

В кластере G7 наблюдается общая тенденция развитых стран к высокому уровню доходов, который позволяет покупать недвижимость в кредит. Среди развивающихся стран ситуация несколько иная. Однако, во всех странах, кроме России, годовые затраты на ипотеку составляют не более 45% от среднего уровня годовых доходов.

Рис. 5. Реальный годовой доход.

Следует отметить, что Москва является единственным городом, в котором **реальный годовой доход** (уровень заработной платы, за вычетом процентов по ипотечному договору) не позволяет самостоятельно покупать недвижимость в кредит, внося лишь минимальный первоначальный взнос.

Проведенное исследование показало: жилищная политика развитых стран успешнее, чем развивающихся. Страны кластера G7 опережают BRICS в большинстве рассмотренных показателей.

Если ставка рефинансирования и инфляция не изменятся (т.е. кредитная ставка останется на прежнем уровне) ситуация с ипотечным кредитом в России продолжит быть хуже, чем в других исследованных странах.

Важно учитывать, что цены на российское жилье сильно завышены, особенно в Москве. Отчасти это происходит из-за того, что на постсоветском пространстве люди более чувствительно относятся к наличию собственного жилья, чем в любых других государствах. Спрос на недвижимость в нашей столице создан искусственно, являясь результатом крупных инвестиций. Иными словами люди предпочитают хранить свои сбережения в недвижимости, не доверяя банкам и ценным бумагам.

В качестве противодействия подобным вложениям в недвижимость, из-за которых здания могут стоять пустыми (имеет отношение скорее к офисным зданиям), была предпринята попытка введения налога на богатство – она не удалась. Сложно что-то рекомендовать в такой сложной системе, как жилищная политика государства, поскольку она затрагивает многие экономические аспекты. Но следует продолжать политику укрепления экономики государства, с добавлением разнообразных программ поддержки населения для облегчения приобретения жилья. Государству стоит строить жилье эконом-класса и сдавать его в аренду населению. Это могло бы стать приоритетным национальным проектом. Снижение ставки ипотечного кредитования до 10%, а для молодых семей с детьми до 4-5% позволит нашей стране и населению решить и жилищный вопрос и найти путь выхода из демографического кризиса.

Это приблизит нашу страну к тому уровню, которого уже добились многие развивающиеся страны и тем более развитые.

**И.М. Туваков, А.В. Трянин, Л.Г. Макарова**

**ВЫБОР НА БАЗЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ**

**РЕГИОНА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА СТАДИОНА**

**К ЧЕМПИОНАТУ МИРА – 2018 ПО ФУТБОЛУ**

Правительство Российской Федерации приняло на себя обязательства по проведению Чемпионата мира по футболу 2018. Данное решение требует развития и создания с нуля грандиозных инфраструктурных объектов, а значит вложений значительных финансовых средств, которые будут осуществляться и частными инвесторами. В данной работе авторами исследуется проблема выбора города, в котором компания намерена построить стадион и инвестировать свои средства в строительство данного объекта. Выбор города и места строительства стадиона охватывает массу факторов, которые следует учитывать в совокупности. Вследствие этого появляется необходимость в ранжировании и составлении приоритетов для компании, собирающейся осуществлять инвестиции.

Одним из результативных методов, широко применяемых в исследованиях и практике, является метод анализа иерархий (МАИ). Суть метода состоит в декомпозиции проблемы на более простые составляющие части и дальнейшей обработке решений и суждений лиц, принимающих решения. Суть метода, вопросы ранжирования задач по приоритетам, обзор областей применения метода в США изложены в книге Т. Саати «Принятие решений. Метод анализа иерархий» [2], а также в его совместной работе с К. Кернс [1]. Сфера применения метода достаточно широка: от планирования промышленности городов, оценки недвижимости [4] до потребительских свойств продуктов телекоммуникационных услуг [5].

Использование МАИ связано с выполнением трех этапов [1,2].

Первый этап: декомпозиция задачи – ее представление в виде дерева (см. рисунок 1).

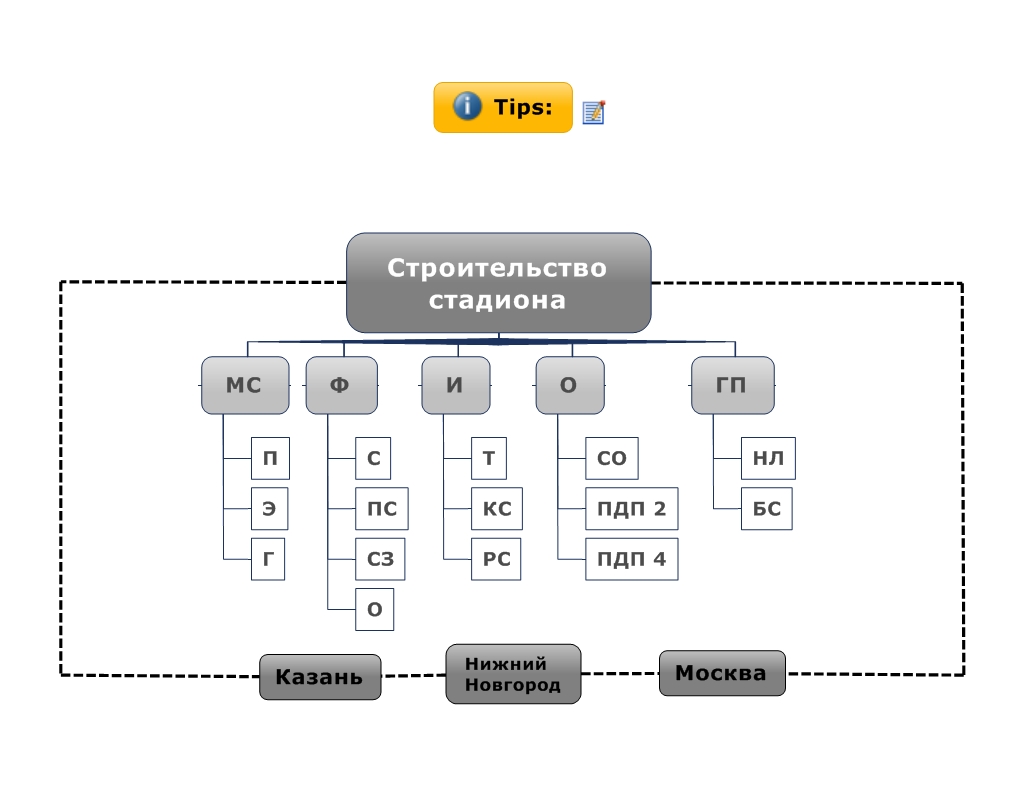


Рис 1. Иерархическое представление задачи

В нашей задаче используем четырехуровневый вариант декомпозиции: цель – критерии – субкритерии - альтернативы. Нашей целью является оптимальный выбор города, в котором компании целесообразно строить футбольный стадион. Альтернативами являются города, рассматриваемые при выборе региона для размещения стадиона - Москва, Нижний Новгород и Казань. В данных городах будут проводиться этапы Чемпионата Мира 2018. В качестве основных критериев в процессе анализа будем использовать факторы:

- место строительства объекта (МС), оценивается через субкритерии: площадь (П), экология (Э) и геолокация (Г). Последний критерий наиболее критичен, т.к. последнее время, распространено строительство сооружений на неосвоенных территориях, что требует больших вложений.

- условия финансирования (Ф), охватывает субкритерии: стоимость (С), процентная ставка (ПС), срок займа (СЗ) и обеспечение (О).

- инфраструктура (И) включает субкритерии: транспортная развязка (Т), коммунальные системы (КС) и наличие рабочей силы (РС).

- окупаемость (О) мы оцениваем с точки зрения совокупного срока окупаемости (СО) и положительных денежных потоков через 2 и 4 года соответственно (ПДП 2,4) ввиду возможной неординарности потоков.

- государственная поддержка (ГП): характеризуется налоговыми ставками и льготами в регионе (НЛ) и развитием бюрократической системы (БС); названные субкритерии характеризуют величину материальных и нематериальных издержек компании при оформлении необходимых документов; значения субкритериев оцениваются согласно рейтингу агентств и отзывам частных компаний.

Второй этап: сравнительные суждения. Этап сравнительных суждений имеет целью установить приоритеты критериев и субкритериев и оценить каждую из альтернатив по отдельным критериям. Для выявления приоритетов элементов производятся попарные сравнения весов, которые представляются в виде матриц. Для проведения попарных сравнений элементов задачи Т. Саати, К. Кернс [1], а также в учебном пособии Макаровой Л. Г. [3] предложена шкала относительной важности, позволяющая оценить превосходство одного элемента задачи над другим совокупностью баллов от 1 до 9. Когда проблемы представлены иерархически, матрицы составляются для сравнения относительной важности критериев на втором уровне по отношению к общей цели на первом уровне (см. таблицу 1). Кроме того, должны быть построены матрицы для попарных сравнений субкритериев на третьем уровне.

Таблица 1

Матрица парных сравнений

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **МС** | **Ф** | **И** | **О** | **ГП** | **Локальный приоритет** |
| **МС** | 1,00 | 0,33 | 0,20 | 3,00 | 0,17 | 0,1003 |
| **Ф** | 3,00 | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 5,00 | 0,2987 |
| **И** | 2,00 | 0,50 | 1,00 | 0,17 | 0,50 | 0,0889 |
| **О** | 0,33 | 0,33 | 6,00 | 1,00 | 7,00 | **0,3129** |
| **ГП** | 6,00 | 0,20 | 2,00 | 0,14 | 1,00 | 0,1993 |

Наибольший локальный приоритет получил критерий Окупаемость (О).

Критерий отражает одну из главных целей любых инвестиций – возврат вложенных средств и прибыльность.

Третий этап: синтез приоритетов и выбор альтернатив. Последний этап использования МАИ, посвященный синтезу приоритетов и выбору альтернатив, подразделяется на две части, включая определение:

* локальных приоритетов;
* глобальных приоритетов и выбора альтернатив.

На основе матриц попарных сравнений формируются локальные приоритеты, которые выражают относительное влияние каждого элемента задачи на достижение цели. Значения локальных приоритетов равны средним геометрическим по каждой строке каждой матрицы, нормализованным к единице. Локальный приоритет вычисляется путем деления средней геометрической по каждой строке матрицы на сумму средних геометрических по всем элементам матрицы.

В результате анализа нами выявлены ключевые субкритерии в каждом критерии. Для критерия «место строительства (МС)» фактор *геолокации* является наиболее критичным, обладающим наивысшим локальным приоритетом.

Для критерия «условия финансирования (Ф)» к более приоритетным относится субкритерий *стоимости проекта.* Приоритетным фактором, характеризующим инфраструктуру (И), является работа *коммунальных служб.* Основным субкритерием, характеризующим окупаемость проекта (О), определен *срок окупаемости.*

Уровень государственной поддержки (ГП) проекта зависит, прежде всего, от *бюрократической системы* региона.

Далее каждому городу-альтернативе присвоен ранг по выявленным ключевым субкритериям. Ранг присваивается на основе имеющихся статистических данных, рейтингов и профессиональных суждений. На основе этих данных составлена матрица попарных сравнений городов-альтернатив и рассчитан нормализованный вектор глобального приоритета. В таблице 2 отражены глобальные приоритеты, позволяющие выбрать наиболее привлекательный для строительства стадиона город.

Таблица 2

Матрица глобальных приоритетов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Горда**  **альтернативы** | **Критерии и приоритеты** | | | | | **Глобальный**  **приоритет** |
|  | **МС/Г** | **Ф/C** | **И/КС** | **О/Срок** | **ГП/БС** |  |
|  | 0,1348 | 0,1922 | 0,1600 | 0,2349 | 0,2815 |
| **Москва** | 0,6900 | 0,1684 | 0,5654 | 0,5294 | 0,0786 | **0,38** |
| **Казань** | 0,1000 | 0,7443 | 0,0890 | 0,3088 | 0,3009 | 0,33 |
| **Нижний**  **Новгород** | 0,2000 | 0,0873 | 0,3456 | 0,1618 | 0,6206 | 0,316 |

Исходя их полученных данных, наибольший глобальный приоритет, имеющий значение 0,38, принадлежит городу Москва. Таким образом, исходя из соотношений выбранных критериев и их значений, данная альтернатива лучше других удовлетворяет совокупности критериев и субкритериев и является наиболее привлекательной для осуществления строительства. Однако в значениях критериев и приоритетов трех анализируемых альтернатив наблюдаются достаточно небольшие отклонения.

Результатом данного исследования, обладающим научной новизной, является разработка методики оценки и выбора альтернативных регионов для размещения строительных площадок с целью возведения инвестиционных объектов на базе многофакторного метода анализа иерархий. Апробация разработанной нами методики позволяет утверждать, что метод анализа иерархий является достаточно эффективным методом выбора привлекательного решения среди возможных альтернатив. Безусловно, данный метод уникален в том, что его применение может постоянно дополняться по мере исследования и выявления новых существенных факторов, оказывающих влияние на выбор альтернатив.

**Д.В. Чернова, Е.Н. Тарунина**

**Взаимосвязь внутрифирменной трудовой**

**мобильности с индивидуальными**

**характеристиками работников**

Внутрифирменная трудовая мобильность имеет огромное значение для нормального функционирования и развития фирмы, так как фирма – не только экономический субъект, но и совокупность работников, от которых зависит ее финансовый результат. Внутрифирменная мобильность труда может рассматриваться как нематериальная мотивация работника, поэтому она может служить средством гармонизации интересов работника и фирмы.

Внутрифирменная трудовая мобильность представляет собой «сложный социально-экономический процесс, проявляющийся в движении работников в профессионально-квалификационной структуре персонала и системе рабочих мест организации и направленный на удовлетворение производственно-экономических интересов организации и социально-экономических потребностей работника»[[81]](#footnote-81).

Анализ, проводимый в данной работе, может представлять интерес не только для работодателей, которые могут пересмотреть свою кадровую политику для оптимизации расходов фирмы на труд, но и для работников, которые могут определить свои шансы на получение повышения.

Основой для исследования внутрифирменной мобильности труда служат теоретические модели, разработанные в 1980-1990-х гг.

Модель Уэлдмана-Гиббонса[[82]](#footnote-82) демонстрирует взаимосвязь внутрифирменной трудовой мобильности и заработной платы со способностями работника, а также его стажем работы в данной фирме в условиях как полной, так и симметричной информации.

Модель Бернхардта[[83]](#footnote-83) показывает не только взаимосвязь внутрифирменной трудовой мобильности и заработной платы с естественными и приобретенными навыками работников, но и анализирует такое понятие, как «оптимальное время повышения», которое непосредственно связано с заработной платой и стажем.

Согласно исследованию Фарбера[[84]](#footnote-84), повышение заработной платы и продвижение по карьерной лестнице положительно связаны с трудовым стажем. Фарбер считает, что информация является одним из основных факторов повышения, поскольку для фирмы долгосрочные трудовые отношения с квалифицированным рабочим, производительность труда которого наблюдаема, являются наиболее эффективными.

Интересным для нас является и исследование, проведенное группой ученых испанского университета De Luis Carnicer et al.[[85]](#footnote-85). В исследовании выделяются два вида факторов, влияющих на принятие решений, связанных с трудовой мобильностью, как сотрудником, так и нанимателем: относящиеся к работе и относящиеся непосредственно к работнику. Повышение находится в прямой зависимости от стажа работы, уровня образования и категории работы, восприятия работником удовлетворения от работы, стабильности, справедливости оплаты труда и повышения, привлекательности работы для сотрудника, в обратной зависимости - от возраста сотрудника.

Среди российских исследований внутрифирменной мобильности можно выделить работу Нестеровой и Мальцевой[[86]](#footnote-86), в которой на примере отдельного предприятия было показано, что квалификация работника оказывает влияние на его продвижение по карьерной лестнице. Кроме того, в данном исследовании подтверждается, что информация, получаемая работодателем при наблюдении производительности работника, является одной из ключевых причин повышения.

В работе Мальцевой и Рощина[[87]](#footnote-87) факторы, детерминирующие трудовую мобильность, классифицируются по четырем группам: индивидуальные характеристики; характеристики текущей занятости, общеэкономические факторы, институциональные факторы.

В настоящей работе делается акцент на индивидуальные черты работников, связанные с внутрифирменной трудовой мобильностью. Зачастую именно наличие или отсутствие каких-либо определенных качеств у сотрудника обуславливает его перемещение внутри фирмы, независимо от того, является ли инициатором данного перемещения наниматель или сам сотрудник.

Для эмпирического исследования были использованы данные проекта «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» (RLMS-HSE) за 2010 год.[[88]](#footnote-88). Выборка является репрезентативной для России и составляет 16867 человек.

На основе парного корреляционного анализа можно сделать следующие выводы относительно взаимосвязи различных видов внутрифирменной трудовой мобильности и индивидуальных характеристик работника.

1. Восходящая внутрифирменная трудовая мобильность

Возраст и стаж работы на данном предприятии обратно связаны с повышением в должности. Наличие детей также отрицательно связано с вертикальной мобильностью. Женщины получают продвижение по службе в среднем реже, чем мужчины. Более образованные работники в среднем чаще получают повышение. Степень удовлетворенности работой, условиями труда, оплатой труда и жизнью в целом положительно связана с продвижением. Помимо этого, чем лучше владеет работник иностранным языком, тем больше он имеет шансов на повышение.

1. Горизонтальная внутрифирменная трудовая мобильность

Более молодые, более образованные сотрудники, а также владеющие иностранным языком, в среднем чаще переходят в другой отдел. К сожалению, больше никаких выводов на основе данного исследования горизонтальной внутрифирменной мобильности сделать нельзя, так как коэффициенты парной корреляции между горизонтальной внутрифирменной трудовой мобильностью и другими индивидуальными факторами не являются значимыми.

1. Нисходящая внутрифирменная трудовая мобильность

В среднем, более старших сотрудников с большим стажем работы в данной фирме чаще понижают в должности. Наличие детей положительно и статистически значимо связано с вероятностью понижения. Состоящие в зарегистрированном браке сотрудники чаще сталкиваются с понижением в должности. Выявлена статистически значимая обратная зависимость между нисходящей внутрифирменной трудовой мобильностью и оценкой своего здоровья, степенью удовлетворенности работой, условиями труда, а также жизнью в целом.

В связи с достаточно небольшим количеством респондентов, имевших горизонтальные внутрифирменные передвижения и понижение в должности, мы ограничим регрессионный анализ рассмотрением только восходящей внутрифирменной трудовой мобильности. Результаты регрессионного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Переменные | Коэффициенты | |
| Probit | Logit |
| Константа | -0,359 | -0,256 |
| Возраст | -0,026\*\*\* | -0,055\*\*\* |
| Стаж работы в данной фирме | -0,003 | -0,009 |
| Пол | -0,133\*\* | -0,299\*\* |
| Семейное положение | -0,030 | -0,057 |
| Наличие детей | 0,045 | 0,114 |
| Уровень образования | 0,088\*\*\* | 0,191\*\*\* |
| Владение иностранным языком | 0,049 | 0,093 |
| Оценка своего здоровья | 0,016 | 0,024 |
| Степень удовлетворенности работой в целом | -0,113\*\*\* | -0,252\*\*\* |
| Степень удовлетворенности условиями труда | 0,002 | 0,006 |
| Степень удовлетворенности оплатой труда | -0,009 | -0,015 |
| Степень удовлетворенности жизнью в целом | -0,027 | -0,052 |
| McFadden R2 | 0,0747 | 0,0745 |
| Log likelihood | -1130,38 | -1130,58 |
| Prob (LR-statistic) | 0,0000 | 0,0000 |
| Общее число наблюдений | 5709 | |
| Число респондентов, получивших повышение | 316 | |

\*- 10%-ый уровень значимости; \*\* - 5%-ый уровень значимости, \*\*\* - 1%-й уровень значимости.

Значимыми на 1% уровне являются следующие переменные: возраст, уровень образования, степень удовлетворенности работой в целом, и на 5% уровне переменная пол. Таким образом, перечисленные характеристики оказывают значимое влияние на вероятность восходящей внутрифирменной трудовой мобильности.

Возраст отрицательно связан с вероятностью продвижения по службе – более молодой сотрудник имеет больше шансов подняться по карьерной лестнице. Данный вывод согласуется с результатами, полученными на этапе парного корреляционного анализа. Такую связь между возрастом и продвижением по службе можно объяснить тем, что в глазах работодателя молодой сотрудник выглядит более перспективным, более работоспособным, что может подтверждать предположение, высказанное в модели Уэлдмана-Гиббонса[[89]](#footnote-89).

Результаты регрессионного анализа взаимосвязи вероятности восходящей внутрифирменной трудовой мобильности и индивидуальных характеристик работника.

Для мужчин вероятность получить повышение выше, чем для женщин Наличие именно такой взаимосвязи согласуется с результатами исследования Мальцевой и Рощина[[90]](#footnote-90), его можно объяснить сформировавшимся в обществе стереотипом, согласно которому для мужчины карьерный рост является одной из ключевых целей в жизни.

Существует положительная отдача от образования: более образованный человек, вероятнее всего, получит повышение. Такой результат согласуется с исследованиями De Luis Carnicer et al. [[91]](#footnote-91), а также может быть объяснен тем, что более образованный работник будет более активно стремится к получению повышения.

Степень удовлетворенности работой в целом положительно связана с восходящей внутрифирменной мобильностью. Данный вывод соответствует работе Смирных[[92]](#footnote-92). Кроме того, он может объясняться тем, что более удовлетворенный работник обладает более сильной мотивацией для повышения своей производительности.

Остальные переменные, включенные в анализ, не оказывают статистически значимого влияния на вероятность получения повышения, что может быть обусловлено ограничениями выбранной модели.

Необходимо отметить, что факторы, оказывающие влияние на внутрифирменную мобильность труда, многообразны. Далеко не все из них были рассмотрены в рамках данной работы. Например, на основе использованной базы данных RLMS-HSE можно рассмотреть взаимосвязь внутрифирменной трудовой мобильности с численностью рабочих на предприятии, формой собственности и другими относящимися к рабочему месту характеристиками, а также с динамикой заработной платы.

**Научное направление «МЕНЕДЖМЕНТ»**

**М.C. Богаткина, М.А. Кузнецова,**

**Ю.С. Пелепейченко, Ю.В. Кузнецова**

**РАЗВИТИЕ ФАКУЛЬТЕТА МЕНЕДЖМЕНТА НИУ-ВШЭ**

**НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

В настоящее время Министерство образования и науки РФ активно обсуждает и разрабатывает возможные варианты реструктуризации системы образования. Центральным элементом является изменение содержательной, технологической и организационно-правовой основ деятельности учреждений высшего профессионального образования. Основаниями для реструктуризации деятельности ВУЗов выступают положения Болонского и Копенгагенского процессов, современные требования социально-экономического развития общества, новые концепции управления. Необходимость сохранения тенденции устойчивого развития ВУЗа в этих условиях предполагает разработку программы стратегической реструктуризации его деятельности в соответствии с положениями современной образовательной политики государства.[[93]](#footnote-93)

Важнейшими направлениями развития современной высшей школы являются интеллектуализация содержания учебного процесса, внедрение новых форм обучения, создания условий для развития у студентов их творческого потенциала. В конечном счёте, данные мероприятия направлены на обучение высококвалифицированных специалистов, которые смогут в условиях современной рыночной экономики, обострения конкуренции на рынке труда успешно решить проблему своего трудоустройства.

Говоря о рынке предоставления образовательных услуг в г. Нижнем Новгороде, стоит заметить, что ВУЗы конкурируют между собой по разным направлениям образовательных программ и специальностям. В связи с этим следует говорить не о конкуренции между ВУЗами, а о конкуренции между факультетами, которые выступают самостоятельными рыночными единицами.

В условиях конкурентной борьбы между факультетами, происходит заимствование, копирование конкурентных преимуществ друг у друга, что, конечно, способствует повышению среднего уровня предоставления образовательных услуг, но в то же время приводит к потере лидирующих позиций факультетов, к их усреднению. Таким образом, для факультета менеджмента НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, который является крупным «игроком» на рынке образовательных услуг в сфере менеджериальных направлений, актуально разработать свою собственную стратегию. Определить такие мероприятия, при которых будут созданы уникальные конкурентные преимущества (обеспечение незаменимости), выявлены ключевые факторы успеха, которые будут способствовать развитию самого факультета, удержанию его лидирующих позиций на рынке и повышению степени удовлетворённости всех стейкхолдеров.

Для выявления основных проблемных полей, существующих на факультете и разработки уникальной стратегии её развития, в ноябре 2012 была разработана анкета и проведён опрос среди студентов, в котором приняло участие 173 человека.

На основании данного исследования были выявлены 3 основных проблемных поля факультета:

- организация образовательного процесса;

- организация научной деятельности студентов;

- отсутствие внеучебной студенческой жизни факультета.

Правда, стоит отметить, что образовательный процесс и коммуникационные каналы между студентами, преподавателями, деканатом требуют незначительного усовершенствования, тогда как развитию научной и внеучебной студенческой деятельности факультета необходимо уделять особое внимание.

Не менее важно, в рамках усовершенствования стратегии факультета принимать во внимание образовательные программы, которые существуют в лучших университетах Западной Европы и США для того, чтобы выявить передовые тенденции совершенствования методов, способов предоставления образования, основные направления научных исследований, актуальные направления специализаций, а также, в целом, обратить внимание на траекторию их развития.

Одной из последних тенденций в процессе обучения как студентов, так и руководителей компаний является использование симуляционных бизнес - игр. Они представляют собой интерактивную модель какой-либо экономической системы, которая по своим параметрам и внутренним установкам максимально приближена к соответствующей реальной экономической ситуации. Главная образовательная цель бизнес - симуляций – это получение участниками игры компетенций и навыков, необходимых для принятия решений в реальных условиях, а также развитие аналитических способностей. Стоит отметить, что факультету менеджмента НИУ ВШЭ – факультету стоит внедрить в систему обучения симуляционные бизнес игры, как самую популярную на сегодняшний день эффективную форму обучения.

Оценивая рынок, на котором ведёт свою деятельность факультет менеджмента НИУ ВШЭ - Нижний Новгород, необходимо определить его потенциал, позицию на рынке, определить "картину" внешнего окружения и выделить наиболее важные влияющие факторы, используя инструмент **PEST-анализ.[[94]](#footnote-94)** В результате его использования, был получен ряд факторов, на которые стоит обратить особое внимание. Факторы, являющиеся значимыми для факультета, способствующие его развитию – это политический фактор «Подчинение правительству РФ», социальный фактор «Интернационализация образования», технологический фактор «Тенденция к изменению технологии в обучении». Перечисленные факторы вызывают изменения в деятельности факультета, отражаются на его структуре, внешних взаимоотношениях (система двойных дипломов, обмен студентами), но не изменяют основные цели и миссию компании.

Рассматривая «5 сил Портера», можно заключить, что основными факторами влияния на рыночную позицию и стратегию факультета являются рыночная власть потребителей, поставщиков и уровень конкуренции в отрасли. Так, при разработке мероприятий для развития факультета для минимизации влияние перечисленных сил факультету необходимо:

* сосредоточиться на ключевых факторах успеха;
* определить направления для развития новых КФУ;
* сохранять существующие приоритетные в глазах потребителя преимущества обучения;
* чётко определить стейкхолдеров факультета и следить за изменением их интересов, вовремя реагируя на них;
* выстроить эффективную маркетинговую политику факультета для привлечения большего числа успешных абитуриентов;
* постоянно отслеживать тенденции развития образовательных программ по направлению менеджмент для того, чтобы предоставлять студентам передовые знания;
* отслеживать и анализировать деятельность и траекторию развития ВУЗов-конкурентов для сохранения лидирующих позиций на рынке.

Посредством конкурентного анализа было определено, что факультет менеджмента Вышки имеет явное преимущество в профессорско- преподавательском составе, уникальности предоставляемых образовательных программ, новой инфраструктуре (корпуса и общежитие), исследовательских направлениях работы кафедр, а также в количестве бюджетного набора студентов. В свою очередь, наблюдается ряд недостатков работы факультета: отрицательная динамика коммерческого набора студентов, слабое продвижение образовательных услуг факультета на Нижегородском рынке, слабое международное сотрудничество, малое количество мест в общежитие, отсутствие прописанной стратегии развития факультета.

Для того, чтобы не уступить конкурентам, необходимо сосредоточить все усилия факультета на устранении недостатков позиционирования факультета. Также по возможности перенимать зарубежный инновационный опыт, разработать стратегию развития факультета, наладить сотрудничество с другими лидирующими и перспективными ВУЗами (Санкт-Петербург).

При разработке мероприятий, направленных на усовершенствование деятельности факультета необходимо сконцентрироваться на следующих **ключевых задачах**:

1. адаптация теоретических знаний к применению на практике (удовлетворение потребностей работодателя в компетентных кадрах – залог успеха факультета);
2. анализ тенденций и ориентация на лучшие мировые университеты, предоставляющие образовательные программы в сфере менеджмента;
3. внедрение передовых зарубежных практик и методов обучения (например, симуляционные бизнес игры, организация бизнес - семинаров, использование практики «погружения в рабочую среду» за счёт связей с ведущими компаниями на рынке);
4. уход от массового и шаблонного способа разработки образовательных программ;
5. сохранение ценностных и философских инвариант университетского образования;

# Основываясь на полученных результатах исследования факуль-

# тета и рынка Нижегородских обраовательных услуг важно качественно сформулировать миссию факультета, которую авторы исследования видят следующим образом:

1. *Создать среду, благоприятную для профессионального и личностного роста ее участников (преподавателей, студентов) и взаимодействия со стейкхолдерами, обеспечивая студентов знаниями, навыками и связями путём сотрудничества с ведущими российскими и международными исследовательскими, государственными и бизнес структурами.*
2. *Способствовать исследованию актуальных проблем в области менеджмента и смежных дисциплин, следуя инновационным тенденциям, быстрому изменению условий внешней среды, сохраняя лидирующую позицию на Нижегородском рынке образовательных услуг.*

**Н.Г. Капитонова, С.А. Кирюшин**

**Решение управленческой проблемы методом**

**имитационного моделирования**

Считается, что область принятия решений хорошо изучена, но до сих пор остается открытым вопрос эффективности принятия решений в стремительно меняющейся деловой среде бизнеса. Возможности принятия оптимальных управленческих решений с помощью имитационного моделирования определяют актуальность проведенного исследования, как с теоретической, так и с практической точки зрения.

В мире информационных технологий имитационное моделирование переживает второе рождение, к нему также проявляют активный интерес специалисты в пределах академических стен университетов различных стран[[95]](#footnote-95). Теме имитационного моделирования при принятии управленческих решений посвящены публикации Н.Н. Лычкиной, Ю.Г. Карпова, А.В.Борщева, В.Д. Боева, Д.М. Рыжикова, Р. Шеннона, Дж. Форрестера и многих других.

Цель проведенного исследования состояла в том, чтобы методом имитационного моделирования решить управленческую проблему наиболее подходящей группировки производства стальных баллонов.

В соответствии с целью работы были использованы следующие методы:

- синтез ключевых положений имитационного моделирования и разработки управленческих решений;

- системный анализ отечественной и зарубежной практики;

- методология имитационного моделирования Simul8.

Научная новизна исследования заключается в том, что разработанная имитационная модель обеспечила реализацию улучшений на основе принятия оптимальных управленческих решений по совершенствованию производства баллонов компании.

В качестве объекта исследования была выбрана компания, производящая стальные баллоны. В соответствии с требованиями руководства производственной компании приводится обобщенная информация о технологическом процессе, разработанной модели и полученных результатах без указания наименования юридического лица. Проведенное исследование производственной деятельности компании обладает практической значимостью, состоящей в совершенствовании механизмов управления по изготовлению баллонов.

Эффективность деятельности компании напрямую зависит от качества и оперативности, принимаемых ею управленческих решений, поэтому каждому руководителю важно знать классификацию и основы разработки управленческих решений, что позволяет:

1. Выявить метод решения определенных задач, возникающих в управленческой практике, где выбор подходящего инструментария зависит от закономерностей развития объектов того или иного класса.
2. Обозначить типы ситуаций или параметры входа в систему принятия решений, которая непосредственно может быть реализована с помощью инструментария имитационного моделирования.
3. Определить системы показателей функционирования, которые можно ожидать на выходе имитационной модели, позволяющей принимать альтернативные управленческие решения для ликвидации или упреждения возникающих практических проблем предприятия.

Имитационное моделирование, позволяет разработать требуемое количество альтернатив управленческих решений в виде набора экземпляров моделей, обеспечивающих, как минимум, оптимальный выбор. Главное преимущество имитационного моделирования заключается в возможности построить модель в условиях неопределенности, не имея точных и полных данных, а также ответить на вопрос: «Что будет, если…?»

Современный рынок инструментов моделирования предлагает большой выбор практически в каждой сфере деятельности, однако, фактически все они основаны на концепциях, которые были зафиксированы несколько десятилетий назад [[96]](#footnote-96). Дискретно-событийная парадигма моделирования активно используется в сфере производства.

В данной работе на основе проведенных исследований представлена разработка имитационной модели производства баллонов, которые широко применяются в пищевой промышленности, а также используются в качестве огнетушителей.

В связи с увеличением спроса на продукцию компании, ею было принято решение об увеличении объемов выпускаемой продукции по двум производст-

венным участкам. В процессе выполненной работы было отмечено, что оба участка имеют ряд общепроизводственных проблем:

- длительные производственные задержки;

- узкие места;

- поставки.

Производственную технологию изготовления баллонов компании можно охарактеризовать следующим образом. Каждый баллон произведен по определенным стандартным показателям из стали, которая разрезается на заготовки, а затем подготавливается для экструзии. После экструзии баллон приобретает форму и проходит термическую обработку с целью усиления материала. Баллон снабжается внутренней резьбой в горловой части, затем проходит испытания давлением на прочность. После этого баллон проходит стадию окраски и установку оставшихся элементов для его заполнения. На финальном этапе баллоны подвергаются внешнему осмотру.

Разработанная модель сосредоточена на исследовании и определении наиболее подходящей группировки изготавливаемых баллонов. С помощью данной модели были проведены два варианта имитационного эксперимента с последовательностью группировки:

1. «Малый баллон - Большой баллон» (далее «М.-Б.»).

2. «Малый баллон - Большой баллон - Малый баллон - Большой баллон» (далее «М.-Б.-М.-Б.»).

Окончательным вариантом решения было разделение цилиндрических заготовок баллонов по заказам клиентов и равнозначная группировка их по содержанию выполняемой, эквивалентной работы.

Пресс на этапе экструзии был выбран в качестве контрольной точки, поскольку это позволило идентифицировать процесс с узкого места, и способствовало установлению темпа производства. С целью защиты узкого места от неожиданных проблем была предусмотрена дополнительная возможность буферизации продукции.

Таблица 1 показывает результаты для текущей последовательности, двух предложенных последовательностей чередования между малыми и большими баллонами, и варианта эквивалентной работы.

Таблица 1.

Результаты проведенного имитационного эксперимента

|  |  |
| --- | --- |
| Последовательность | Среднее время цикла (мин.) |
| Текущая последовательность | 17,341 |
| «М.-Б.» | 12,261 |
| «М.-Б.-М.-Б.» | 17,429 |
| Эквивалентная работа | 11,173 |

По результатам модели можно сделать вывод, что последовательность выпуска: «М.-Б.», имеет лучшие результаты, чем второй микс-вариант. При этом улучшение 29,3% является существенным для выпуска компанией продукции в течение года. Однако улучшение на основе эквивалентной работы более существенно улучшает работу, приводя к 35,6% по сравнению с текущим вариантом. Формирование эквивалентной работы подразумевает равномерность технологического процесса.

На практическом примере с помощью системы Simul8 удалось подтвердить, что используя компьютерное имитационное моделирование, можно проверить последствия изменений производственного процесса. Имитационная модель позволила предсказать узкие места в работе производства и обеспечила реализацию общей логики внутри производственного процесса по стадиям и этапам, что позволило проанализировать процесс для принятия рациональных управленческих решений по выявленным в ходе проведенного исследования проблемам.

**К.С. Веселов, Д.А. Фоменков**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ**

**НОВОГО ТОВАРА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ**

В современных условиях постоянно возрастающей конкуренции успешность процесса разработки нового товара играет ключевую роль для компании. В условиях ужесточающейся конкуренции, сокращающегося жизненного цикла товара от способности компании эффективно разрабатывать и предлагать рынку новые решения, зависит её существование.

В этой связи в компаниях, в особенности связанных со сферой производства, на первый план выходит такой параметр, как кросс - функциональная интеграция различных отделов компании. Особый интерес представляет интеграция таких отделов, как маркетинговый и НИОКР. Это, в первую очередь, продиктовано ключевым значением этой взаимосвязи для процесса разработки новых продуктов. На этапе разработки нового продукта взаимодействие этих функций наиболее важно для успеха компании.

За последние двадцать лет во всём мире проведено несколько десятков исследований, изучающих особенности интеграции деятельности отделов маркетинга и НИОКР, а также факторы, влияющие на успешность этого процесса и, как следствие, на успешность деятельности компаний[[97]](#footnote-97). В то же время, по мнению авторов, наблюдается недостаточная изученность этого вопроса в России. В связи с этим, целью данной работы является определить факторы, влияющие на успех кросс - функциональной интеграции и изучить степень их влияния на интеграцию в российских условиях, на примере российских компаний. Оставшаяся часть статьи составлена следующим образом. Во-первых, проводится обзор литературы и выводятся гипотезы исследования. Затем, описывается методология исследования и его результаты. Наконец, приводится анализ и обсуждение полученных результатов.

В отличие от ситуации в России, характеризующейся достаточно низкой интенсивностью исследовательской деятельности, исследования в изучаемой области в странах запада ведутся на протяжении нескольких десятков лет. В связи с этим, возникает необходимость в изучении существующих результатов с целью последующей идентификации наиболее актуальных для исследования гипотез. На основе теоретического анализа имеющейся литературы, были отобраны 6 конструктов, касающихся факторов, оказывающих наиболее значимое влияние на уровень интеграции отделов маркетинга и НИОКР:

* Корпоративная культура компании [[98]](#footnote-98)
* Формализация процесса разработки нового продукта[[99]](#footnote-99)
* Коммуникация между отделами [[100]](#footnote-100)
* Ценностные различия между специалистами отделов[[101]](#footnote-101)
* Система мотивации, основанная на рыночных показателях[[102]](#footnote-102)
* Поощрение к разработкам новых продуктов[[103]](#footnote-103)

На основе изучения литературы, посвященной анализу влияния этих факторов на процесс интеграции маркетинга и НИОКР был сформулирован ряд гипотез, которые в дальнейшем подвергаются проверке на этапе количественного исследования:

*H1: Более сильная корпоративная культура в большей степени способствует интеграции, и успеху в разработке нового продукта.*

*H2: Более высокая степень формализации принятия решений в большей степени способствует интеграции.*

*H3: Более активная коммуникация между отделами способствует более успешной кросс – функциональной интеграции.*

*H4: Более высокий уровень ценностных различий между специалистами препятствует возникновению кросс – функциональной интеграции.*

*H5: Более гибкая система вознаграждения в компании способствует более эффективной кросс – функциональной интеграции.*

*H6: Более активное поощрение к рискованным действиям способствует большей эффективности кросс – функциональной интеграции.*

3. Методология исследования.

В рамках данной работы с целью эмпирического подтверждения теоретических гипотез, сформированных на основе литературного обзора и анализа существующих источников, было проведено количественное исследование.

Данный этап исследования был направлен скорее на апробацию модели в реальных условиях с целью определения её объясняющей силы. С этой целью, основываясь на реестре компаний, составленных Торгово-промышленной палатой Нижегородской области, было случайным образом отобрано 150 компаний, оперирующих в производственной сфере на различных рынках. Response rate составил 25%. В качестве инструмента исследования была выбрана online - анкета. Структурно анкета состоит из тематических блоков, в каждом из которых респонденту было предложено несколько высказываний, которые было необходимо оценить в зависимости от их справедливости в отношении той или иной компании. Содержание каждого из блоков соответствовало одной из выдвинутых в ходе разработки модели исследования гипотез. Каждый из блоков отдельно описан далее. Следует также отметить, что для оценки высказываний применялась 7 – балльная шкала Лайкерта. Значения шкалы распределялись следующим способом: 1 = полностью не согласен, 7 = полностью согласен.

На первом этапе, из собранных данных были сформированы переменные, объединяющие результаты исследований для каждого блока.

Затем, при помощи процедуры иерархической множественной линейной регрессии были протестированы выдвинутые на этапе разработки модели гипотезы. Результаты исследования приведены в таблице.

Таблица №1.

Сводка по модели.

|  |  |
| --- | --- |
| Переменные | Модель |
| - Коммуникация между отделами  - Ценностные различия между специалистами отделов  - Формализация процесса разработки нового продукта  - Система мотивации, основанная на рыночных показателях  - Корпоративная культура компании  - Поощрение к разработкам новых продуктов  R2  F(p-value) | β-знач. (t) p-value  0,343(2,451) 0,025  0,417 (2,892) 0,010  0,169 (1,721) 0,103    0,292 (1,181) 0,254  -0,056(-0,439) 0,667  0,036(0,188) 0,853  0,906  27,215(0,000) |

Основной целью данного исследования было изучить степень возможного влияния на интеграцию маркетинга и НИОКР наиболее часто исследуемых факторов в российских условиях. Полученные результаты свидетельствуют, что наиболее сильное влияние оказывают факторы, напрямую связанные с компетенциями и ценностями персонала. Вопреки предположениям, сделанным на этапе формулировки гипотез, влияние корпоративной культуры, формализации процесса разработки и поощрения к разработкам новых продуктов на успешность интеграции оказалось минимальным. Полученные результаты можно объяснить следующим образом. Во-первых, возможно, исследуемые корпоративные культуры не являлись достаточно инновационными, для того, чтобы влиять на успешность нового продукта на рынке. Далее, степень формализации может являться неодинаково важной для компаний различного масштаба, будучи более актуальной для более крупных компаний. Также, поощрение и создание благоприятных условий могут оказаться косвенными факторами, не определяющими вероятность появления новых продуктов.

Среди гипотез, в первую очередь заслуживающих дальнейшего изучения, стоит отметить более глубокое исследование влияния корпоративной культуры, исследование влияния «объективной» частоты коммуникаций на уровень взаимодействия, а также поиск и разработку эффективных механизмов взаимодействия маркетинга и R&D.

В силу того, что исследование носит ярко выраженный поисковый характер, полученные выводы нельзя назвать окончательными. Гипотезы, признанные значимыми со статистической точки зрения, заслуживают дальнейшего исследования. Как и многие исследования, данная работа несёт в себе ряд ограничений. В то же время, авторы надеются, что данное исследование поможет пробудить интерес к исследованию кросс – функциональных интеграций в России и поспособствует развитию исследований в данной области.

**И.И. Палеха, Д.А. Фоменков**

**РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ БРЕНДА ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ**

**ПРОДУКТОВ**

Актуальность данной темы обусловлена тем, что, несмотря на значительный интерес к понятию «инновации», практически незамеченным остаётся во

прос построения бренда высокотехнологической продукции.

Цель данной работы– адаптация модели бренда для высокотехнологичной и инновационной продукции для руководства компаний, ведущих свою деятельность в высокотехнологичных областях.

Подробное изучение опыта ведущих исследователей в области построения торговой марки и основ маркетинговой деятельности в сфере высоких технологий и инноваций показало большую значимость правильного понимания сотрудниками отдела маркетинга специфики высокотехнологичного рынка.

В результате таких факторов высокотехнологичной среды, как повышенное волнение и неуверенность потребителей в правильности своего выбора, ускоренный процесс технологического устаревания продукции и непредсказуемый характер конкурентной борьбы, возникает необходимость в переосмыслении базовых инструментов маркетинговой деятельности[[104]](#footnote-104).

Важнейшим инструментом эффективной борьбы за предпочтения потребителей на рынке высоких технологий и инноваций является бренд, который предоставляет компании ряд преимуществ.

Использование торговой марки способствует созданию устойчивых ассоциаций между компанией и её продуктом (подтвержает «авторство нововведения» компани), большему доверию покупателей, обосновывает пред-ложение компании, обеспечивает заметность продукта и делает предложе-ние более ясным[[105]](#footnote-105).

Для потребителей бренд представляет не меньшую значимость, чем для компаний. Потребители склонны рассматривать торговую марку как личность, предписывая ей вполне конкретные черты характера, что позволяет им, с одной стороны, преодолеть страх и сомнения в правильности совершаемого выбора, с другой – использовать бренд как средство самовыражения[[106]](#footnote-106).

Бренд формируется под воздействием двух ключевых компонент – имиджа бренда и осведомлённости о бренде, которые, в свою очередь, обладают своими собственными аспектами[[107]](#footnote-107).

В данной работе представлена модель бренда для инновационных продуктов, которая разработана на основе концепции «капитала торговой марки, основанного на восприятии потребителей» Кевина Келлера.

Данная модель разработана с целью предоставления сотрудникам отдела маркетинга компаний, ведущих свою деятельность в сфере высоких технологий, схематичного алгоритма создания бренда (см. Рис №1).

Рисунок № 1. Модель бренда для инновационного товара

Согласно разработанной модели, при создании и работе над торговой маркой, специалистам по маркетингу следует строго определить характер инновации своего продукта – радикальная, дополняющая или подрывная.

Данная модель предлагает следующие положения.

Для инновации радикального типа ключевым аспектом формирования бренда будет являться создание имиджа, основанного на прочных ассоциациях с технологическими новшествами.

Для инноваций дополняющего типа бренд создаётся с учётом имиджа и осведомлённости. Соответствующий данной инновации имидж создается за счёт уникальности связанных с данным продуктом ассоциаций. Усилия по созданию осведомлённости следует направить на информирование покупателей о том, что продукт претерпел определённые изменения и теперь обладает улучшенным набором свойств и функций.

Для подрывной инновации создаваемый бренд должен обладать имиджем, который основывается на выгодах функциональности данного продукта, а также атрибутах его непосредственного использования.

С целью проверки данной модели было проведено исследование ведущих отечественных инновационных компаний. Выборка для данного исследования была сформирована на основе рейтинга ведущих и динамично развивающихся компаний России – «Тех Успех».

Для проверки выдвинутых гипотез и интерпретации полученных данных был использован метод дисперсионного анализа. Суть дисперсионного анализа заключается в разложении вариации зависимой переменной на части, соответствующие раздельному и совместному влиянию на нее независимых переменных с тем, чтобы посредством статистических методов установить приемлемость ряда гипотез о значимости такого влияния. Анализ полученных данных осуществлялся в среде «IBM Statistical Package for Social Science» (SPSS).

По средствам дисперсионного анализа в данном исследовании были выявлены статистически значимые различия выборочных средних значений компонент бренда для трёх указанных групп – типов инновации (радикальный, дополняющий и подрывной). Типичной нулевой гипотезой в данном случае является следующее предположение: Н0 – все выборочные средние в указанных группах равны (другими словами, для инноваций разных типов нет различий в применяемых компонентах бренда)

Результаты исследования подтвердили ряд выдвинутых гипотез.

Установлено, что при работе над брендом для радикальной инновации следует подчеркнуть технологические характеристики и функциональность продукта (данная гипотеза не может быть отвергнута на 5% уровне значимости).

Наиболее важным компонентом бренда дополняющей инновации является создание прочных ассоциаций с конкретной ситуацией применения нового продукта. При этом важно обосновать предлагаемые нововведения в продукте, объяснив необходимость внедрения и все выгоды их применения в жизни покупателей (данная гипотеза также не может быть отвергнута на 5% уровне значимости).

Предположение о том, что для инновации подрывного типа ключевым компонентом создания бренда является создание прочных ассоциаций с доступностью новшеств и полезностью их использования, не нашло статистически значимого подтверждения. Данный результат объясняется недостаточностью собранных данных и необходимостью более подробного, отдельного исследования вопроса инноваций подрывного типа (в данном случае гипотеза не может быть подтверждена на 5% уровне значимости).

Проведенноё исследование также выявило несколько направлений для дальнейшего изучения.

Во-первых, возможным направлением исследования является вопрос вклада бренда в успех инновационного продукта на рынке, так как была установлена статистически значимая, прямая взаимосвязь между усилиями маркетинговой деятельности компаний и финансовым результатом компании.

Во-вторых, отдельного внимания заслуживает вопрос главных барьеров создания торговой марки в области отечественных высоких технологий и инноваций.

**В.О. Щербинин, Д.А. Кузин**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВОЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ**

Настоящее мастерство достигается не ведением боевых действий, что, разумеется, тоже дело крайне непростое, а недопущением войны. Война – это всегда потери, как материальные, так и невосполнимые, человеческие. Кто-то может на ней зарабатывать, но в целом, человечество от неё существенно страдает. Кто-то может сказать, что многие технологии и привычные в сегодняшнем обиходе вещи обязаны своим появлением именно войнам. Самым известным примером, пожалуй, является Интернет. Однако стоит серьёзно задуматься, какая цена заплачена за прогресс, построенный на войне.

Логистика играет не менее весомую роль в армии любого государства, чем стратегическое вооружение, например, межконтинентальные баллистические ракеты и любое другое оружие. Грамотно налаженная логистическая система способна причинить противнику колоссальный урон и предопределить исход сражения. Эрвин Роммель, немецкий генерал-фельдмаршал, наиболее известный своим участием в африканской кампании 1941-1943 гг., основываясь на собственном «печальном» опыте, говорил: «Еще до начала боевых действий сражение выигрывается или проигрывается интендантами». Следовательно, понимание значимости своевременного материально-технического обеспечения боя и военной логистики в целом позволит избежать повторения чужих ошибок.

Целью данной статьи является рассмотрение основных проблем военной логистики в России, а также поиск решений, позволяющих повысить эффективность работы Вооружённых Сил Российской Федерации. Речь идёт не только об их применении в вооружённых конфликтах, но и о функции, обеспечивающей сдерживание и недопущение вооружённых столкновений любого масштаба.

На сегодняшний день это довольно актуальный вопрос. Это обуславливается тем, что сегодня в СМИ активно обсуждается текущая ситуация в ВС РФ, что связано с приходом на должность Министра обороны РФ Сергея Кужугетовича Шойгу 6 ноября 2012 года.[[[108]](#footnote-108)] Кроме того, работает Государственная программа вооружения (ГПВ-2020) армии в России, утверждённая в 2011 году, на которую планируется потратить 20 трлн. руб.[[[109]](#footnote-109)] Россия территориально является самым большим государством на планете, что приводит к дополнительным условиям, которые должны приниматься во внимание при построении и поддержании систем военной логистики. К тому же, мировую обстановку сложно назвать мирной. Примером тому служат длительные конфликты на Ближнем Востоке, которые территориально находятся в относительной близости к Российской Федерации.

В качестве первой проблемы военной логистики можно выделить финансирование. Можно смело утверждать, что этот вопрос стал уже наболевшим, и при этом крайне острым. В связи со сменой министра обороны в СМИ за последнее время появляется всё больше информации о программе перевооружения ВС РФ до 2020 года, на которую планируется потратить 20 трлн. руб.[[[110]](#footnote-110)]

Проблема финансирования, а точнее эффективного использования средств для обеспечения армии всем необходимым, также связана с тем, что некоторые виды крупной военной техники производятся относительно небольшими партиями. С одной стороны, это может быть оправдано, если уровень технологичности достаточный для того, чтобы несколько единиц определённой техники были в состоянии должным образом обеспечивать безопасность страны. С другой стороны, это логично приводит к тому, что мощности крупных производственных предприятий не всегда используются полностью. Это ведёт к простоям дорогостоящего оборудования, многочисленного персонала, что в итоге отражается на стоимости конечных изделий.

Второй проблемой является технологический уровень отечественной оружейной продукции. Несомненно, во многих сферах военной техники Российская Федерация занимает лидирующие места (например, военная авиация, тяжёлая бронетехника и др.). Многие разработки, а также образцы, которые уже приняты на вооружение, не имеют аналогов в мире. Например, зенитная ракетная система «Тор-М1»[[[111]](#footnote-111)]. По крайней мере, так заявляют представители Министерства Обороны и предприятий-производителей. Однако сегодня приходится мириться с тем фактом, что некоторые образцы разнообразной техники, которых на данный момент не так уж и мало, уже не отвечают современным требованиям, предъявляемым военными.

С точки зрения логистики, проблема в данном случае кроется в том, что, несмотря на удачные инженерные идеи и конструкции, модернизационный потенциал множества образцов ВВТ исчерпывается. Появляется необходимость в разработке полностью новых образцов, созданию новых стандартов, что в краткосрочной перспективе неизбежно влечёт к увеличению затрат и стоимости продукции. Получается некоторый конфликт на уровне системы. Логистике удобно в долгосрочном режиме работать по единому стандарту. Но требования, предъявляемые условиями боевой обстановки, постоянно побуждают к развитию технологий, стандартов и пр.

Следующая проблема – это размеры производственных предприятий ОПК. Подобными гигантами, как ОАО НПО «Ижмаш», ОАО «Нижегородский машиностроительный завод» и др. крайне сложно управлять ввиду иерархичности структуры и многозадачности, выработавшейся исторически ещё со времён СССР. В таких организациях сложно контролировать выполнение процессов, мотивировать персонал и эффективно использовать производственные мощности, т.к. для этого надо в некоторых случаях внедрять серьёзные изменения в работе всего предприятия вплоть до полного перестроения производственных процессов.

Ещё одной проблемой является сложность расчёта государственного оборонного заказа. Это связано с тем, что для того, чтобы ВВТ отвечали всем жёстким требованиям, выдвигаемым военными, они должны проектироваться на основе этих самых требований. Иными словами, для минимизации рисков любая военная продукция должна проектироваться и изготавливаться на заказ. Однако, если в случае, например, с военной формой и стандартной экипировкой дела обстоят несколько проще за счёт постоянного набора в армию личного состава и того, что данный вопрос уже отработан годами, то в случае с разработками нового специального оборудования и другой техники всё гораздо сложнее. Одним из показательных примеров является принятие на вооружение различных вооружённых подразделений МО, МВД, ФСБ и др. бронеавтомобиля ГАЗ-2330 «Тигр» в различных его модификациях. Из личной беседы с одним из представителей Горьковского автомобильного завода, чьё имя не называется, дабы не нарушить его прав, стало известно, что проектирование «Тигра» являлось исключительно инициативой компании. Иными словами, у руководства завода появилась идея создать собственный бронеавтомобиль повышенной проходимости, после чего он был представлен военным.

Другой наболевшей проблемой являются критерии проведения тендеров на закупку разнообразной продукции для нужд армии. Не секрет, что с учётом постоянной численности л/с ВС, а также МВД, МЧС и ФСБ, где в некоторых ситуациях используются одинаковые или похожие образцы ВВТ и спецтехники, закупка только личного снаряжения является весьма дорогостоящей. Закупка же разнообразной техники и вовсе выходит на колоссальный уровень затрат. Таким образом, в качестве основного критерия при закупке снаряжения и ВВТ является их стоимость, а также затраты, необходимые на обслуживание. Очевидно, что постановка во главу угла только финансовых показателей может негативно сказаться на качестве закупаемой продукции. В данном случае можно обратиться к треугольнику «Время-Деньги-Качество». Из него видно, что при увеличении значимости финансового фактора техника может прийти в армию в короткие сроки, но её качество не будет отвечать предъявляемым к ней требованиям, либо её качество будет на нужном уровне, однако потребуется значительно больше времени на то, чтобы она поступила на службу. Более того, затягивание сроков поставки в таком случае способно привести к тому, что даже качественная техника может успеть устареть ещё до того, как будет принята на вооружение. Следовательно, это потребует тщательного прогнозирования и внедрения инноваций, что может привести к большим рискам и дополнительным издержкам.

И, наконец, одна из самых последних и актуальных проблем касается того, что 22 августа 2012 г. Российская Федерация вступила в ВТО.[[[112]](#footnote-112)] Существует мнение, что подобный шаг может не только пошатнуть отечественных производителей товаров для гражданского рынка, но также оказать существенное влияние на предприятия ОПК. Как ни прискорбно, Российская Армия до сих пор пользуется некоторыми образцами, которые были приняты на вооружение ещё в 60-е годы прошлого века. С одной стороны, многие из этих образцов являются очень надёжными, прошли определённые стадии модернизации и всё ещё имеют дальнейший потенциал для развития. Однако с другой стороны, большинство из произведённых в то время единиц ВВТ не отвечает современным боевым требованиям. Для того чтобы окончательно не отстать от стран запада, России необходимо наладить и поддерживать качественную и работоспособную систему производства, которая смогла бы позволить производить новейшие образцы ВВТ с наименьшими издержками. В противном случае нашему государству придётся продолжить закупки этих стратегических ресурсов за рубежом, что делает нас зависимыми от потенциальных соперников на политической и военной арене.

Отдельно взятые примеры, конечно, не могут полноценно отражать всю сложившуюся ситуацию, однако по их совокупности можно прийти к очевидному выводу – ни в коем случае нельзя отдавать предпочтение зарубежным поставщикам ВВТ, снаряжения и прочих продуктов военного значения отказываясь от собственного производства. Типичную логистическую задачу МОВ (Make or Buy) в сфере военной логистики необходимо решать с позиции собственного производства и принимать максимально возможные меры по его оптимизации. В таком случае значительно снижается вероятность повторения ошибок, которые могут привести к существенным стратегическим потерям. В качестве примера можно привести небезызвестную операцию «Буря в пустыне», во время которой ООН ввела эмбарго, в результате чего западные страны прекратили поставки своего вооружения армии Ирака.[[[113]](#footnote-113)] Очевидно, что это существенно подорвало обороноспособность ближневосточного государства. Следовательно, фатальной ошибкой может обернуться зависимость от зарубежных военных поставок. Значит, собственное производство современной продукции военного назначения жизненно необходимо. Поиск оптимального баланса в объёмах закупаемой зарубежной военной техники и объёмах собственного производства является актуальной задачей военной логистики, которая должна решаться в каждом конкретном случае с учетом максимального доступного спектра альтернативных издержек. Для решения описанных выше проблем необходим комплексный подход к управлению производством продукции военного назначения и снабжением ВС РФ на всех уровнях иерархии, учитывающий максимально широкий спектр факторов, влияющих на данную систему.

Особого внимания заслуживает именно производство, т.к. транспортная логистика имеет небольшие отличия от гражданской ввиду определённой военной специфики. В сфере производства необходимо внедрять инструменты оптимизации, такие как бережливое производство, отложенная кастомизация, применение модульных систем и унифицированных компонентов. Стоит отметить, что использование последних отражено в качестве одной из задач оснащения Вооруженных Сил и других войск вооружением, военной и специальной техникой в Военной Доктрине РФ.[[[114]](#footnote-114)]

Все эти инструменты способны решать проблемы, связанные не только с эффективным использованием ресурсов, но также учитывать вопросы качества выпускаемой продукции. Некоторые из них на данный момент уже внедряются и адаптируются к работе на конкретных предприятиях. При этом можно заметить положительный эффект. При грамотном использовании и развитии вышеперечисленных инструментов оптимизации можно добиться не просто стабильной эффективной работы предприятии ОПК, но также укрепления конкурентоспособности выпускаемой ими продукции и, следовательно, обороноспособности всей страны.

**Ж.С. Бадюк, С.В. Клементьев, О.С. Чернявская**

**ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА**

**РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ У**

**СТУДЕНТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ**

Против всех ожиданий люди, окончившие школу с золотой медалью, институт – с красным дипломом бывают гораздо менее успешны в профессиональной жизни, чем их ровесники, учившиеся посредственно. Высокий уровень интеллектуального развития не является залогом того, что человек найдет хорошее место работы, будет способен много зарабатывать и в целом самореализоваться. Что же еще влияет на достижение целей? Ученые задались этим вопросом, и в ходе ряда исследований ответ был найден – *эмоциональный интеллект*, т.е. когнитивная способность воспринимать, анализировать и регулировать эмоции, повышать эффективность мышления с помощью эмоций.

Впервые идею о том, что успех человека напрямую зависит от эмоционального интеллекта, озвучил Дэниэл Гоулман. Он представил данные исследований, согласно которым IQ в разных версиях влияет на успешность человека с вероятностью всего лишь от 4 до 25%.[[115]](#footnote-115) Гоулман убедительно доказывает, что наиболее эффективны в своей деятельности люди, которые сочетают разум и чувства. Именно люди с высоким эмоциональным интеллектом лучше принимают решения, эффективнее действуют в критических ситуациях и лучше управляют своими подчиненными.

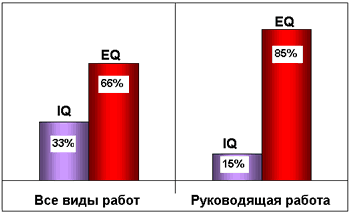


Диаграмма 1. Соотношение

задействованных сторон

интеллекта (IQ и EQ) по

Д. Гоулману

Период обучения в высшем учебном заведении является порогом на пути профессиональной жизни, поэтому во многом отражает готовность энергично реагировать на все превратности судьбы и желание постоянного самосовершенствования. В виду этих фактов, считаем сбор полевых данных в Высшей школе экономики на факультете Менеджмента уместным. Мы предположили, что *студенты с высоким уровнем эмоционального интеллекта должны иметь высокий показатель.*

Питер Сэловей и его соавтор Джон Майер, чьим адаптированным тестом мы воспользовались для сбора данных[[116]](#footnote-116), выделяют 4 части ЭИ: способность к осознанию эмоций, умение управлять ими и различать их у других людей, и как высшая ступень развития – умение управлять людьми или взаимодействия за счет направления эмоций в помощь к разуму. Все учебные дисциплины по специальности Менеджмент развивают определенный набор навыков, необходимых управленцу. Каждый выделенный нами навык имеет различный вес в становлении эмоционального интеллекта будущего руководителя (студента факультета менеджмента). Так, коммуникативные навыки, развивающие восприятие, оценку и выражение эмоций; использование эмоций для повышения эффективности мышления и деятельности, имеют наибольший вес в 40%. За ними идут специализированные навыки, необходимые для ассимиляции эмоций в мышление, осознанной регуляции эмоций – 30% удельного веса эмоционального интеллекта. Далее 15% веса ЭИ располагают аналитические навыки, отвечающие за распознавание и анализ проявленных кем-либо эмоций. Тождественное количество веса (15%) имеют общекультурные навыки, которые закладывают основы мировоззрения и прививают культуру мышления. Таким образом, *студенты, обладающее высоким уровнем ЭИ, должны преуспевать по предметам, развивающим его – вторая гипотеза нашего исследования.*

*.*

Диаграмма 2.

Набор навыков, развивающихся у студента факультета менеджмента в ходе обучения

Целью научного исследования является проанализировать влияние уровня ЭИ студентов на общую успеваемость, а также на успеваемость по отдельным дисциплинам. Объектом исследования послужили студенты факультета менеджмента НИУ-ВШЭ ФНН 1-4 курсов. Предмет исследования – эмоциональный интеллект вышеупомянутых студентов.

Мы выявили уровень эмоционального интеллекта студентов факультета Менеджмент НИУ ВШЭ – Нижний Новгород. Для этого проводилось анкетирование 100 респондентов с помощью теста MSCEIT v.2.0 адаптированный Е.А.Сергиенко, И.И. Ветровой. Далее было прослежено, существует ли зависимость показателей уровня эмоционального интеллекта и уровня успеваемости у студентов с помощью многомерных статистических методов. Проведена классификация студентов на группы по показателю уровня эмоционального интеллекта. Выделены группы дисциплин, формирующие элементы эмоционального интеллекта и описать классифицированные группы студентов с точки зрения показателей успеваемости по этим дисциплинам. Сделаны выводы о роли образовательной программы студентов факультета Менеджмент в развитии эмоционального интеллекта студентов.

Наша исследовательская группа проанализировала корреляцию уровня эмоционального интеллекта и среднего балла успеваемости (см. Таблицу 1), в которой распределили студентов на несколько групп.

Таблица 1

Распределение показателей уровня ЭИ в соответствии со средним баллом

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Средний балл  ЭИ | 4-5 | 6-7 | 8-10 |
| 90-100 | - | - | 1 |
| 80-90 | 1 | 19 | 16 |
| 60-70 | 2 | 22 | 35 |
| 40-50 | - | 5 | 6 |

Из таблицы можно заключить, что большее количество хороших показателей ЭИ (больше, либо равные 80) предоставили студенты-хорошисты, а не отличники - 19 против 17. Таким образом, наша первая гипотеза о том, что высокий уровень ЭИ соответствует личному рейтингу *опровергается*.

Раннее была представлена классификация всех дисциплин с учетом тех навыков, которая каждая развивает. Была исследована успеваемость всех опрошенных студентов и выведены средние баллы по всем категориям. В данном случае представлены 3 интервала значения среднего балла, полученного из суммы баллов за дисциплины, имеющих наибольший вес в формировании ЭИ, разделенных на их количество («СЗДЭИ») (Таблица 2).

Показатели уровня ЭИ были взяты из проведенного ранее теста. Также в таблицах указан курс, на котором студент обучается на данный момент. По таблицам можно проследить тенденцию повышения значения «СЗДЭИ» с повышением уровня эмоционального интеллекта, что и *подтверждает* выдвинутую ранее гипотезу о соотношении успешности по отдельным дисциплинам и уровне эмоционального интеллекта.

Таблица 2

Интервалы значения СЗДЭИ, соотнесенные с уровнем ЭИ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЭИ | Курс | СЗДЭИ |
| 56 | 3 курс | 5,40 |
| 52 | 4 курс | 6 |
| 66 | 4 курс | 6,27 |
| 59 | 3 курс | 6,54 |
| 69 | 4 курс | 6,54 |
| 65 | 4 курс | 6,81 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЭИ | Курс | СЗДЭИ |
| 66 | 3 курс | 7 |
| 77 | 3 курс | 7 |
| 57 | 3 курс | 7,16 |
| 70 | 4 курс | 7,18 |
| 71 | 3 курс | 7,2 |
| 66 | 4 курс | 7,27 |
| 74 | 3 курс | 7,33 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЭИ | Курс | СЗДЭИ |
| 73 | 4 курс | 7,63 |
| 71 | 3 курс | 8 |
| 72 | 3 курс | 8 |
| 84 | 3 курс | 8 |
| 79 | 3 курс | 8,16 |
| 78 | 3 курс | 8,2 |
| 82 | 4 курс | 8,54 |
| 79 | 3 курс | 8,6 |
| 70 | 3 курс | 8,66 |
| 76 | 3 курс | 8,66 |
| 75 | 3 курс | 9 |

Итак, лучше всего учатся люди со средним показателем ЭИ. Это, кстати, берется не только из абсолютных чисел, но и от соотношения отличников и хорошистов в каждой группе. Именно в этой группе отличников существенно больше, чем хорошистов. Высокий средний балл обеспечивают им многочисленные (40% от программы) предметы по развитию коммуникативных навыков и это значит, что люди с высоким ЭИ отстают по специальным и аналитическим предметам. Причем, уровень ЭИ по всей выборке студентов средний, не смотря на большое количество предметов коммуникативного блока и высокие оценки по ним. Практически коммуникативные предметы не столько развивают, сколько лишь поддерживают уровень ЭИ на существующем и уровне (причем, среднем). Поскольку есть соответствие между высоким ЭИ высокой успеваемостью по СЗДЭИ, значит, люди с высоким ЭИ имели бы высокий средний балл, если бы не низкие показатели по аналитическим и профессиональным предметам. Можно дать рекомендации более активного мотивирование реальными ценностями для изучения профильных и аналитических предметов, большее соответствие и их программы с профессиональными целями. Что касается предметов коммуникативного блока – нацеленность на развитие эмоционально-коммуникативной сферы, повышение уровня ЭИ.

**Л.А. Малекова, О.С. Чернявская**

**АРТ-МЕНЕДЖМЕНТ: КУРАТОРСТВОВСТАВОК**

Арт–менеджмент – достижение эстетических, творческих, артистических и другого вида задач через управление отношениями на регулярной основе.

Арт-менеджмент заключается в том, чтобы обеспечить, заставить, дать возможность тому или иному творческому замыслу, проекту, задумке произойти, случиться, быть поддержанным. Здесь прослеживается неразрывная связь с организацией выставок искусства.

Выставки – важнейший элемент искусства: здесь происходит обмен и здесь конструируется, поддерживается а иногда и деконструируется значение искусства[[117]](#footnote-117). Выставки представляют собой коммерческие проекты, реализующие соответствующие цели заинтересованных лиц. С формирования коллекций произведений искусства, с организации и управления выставками было положено начало прогрессирующей профессионализации кураторства, фигура куратора выделилась благодаря коммерциализации художественной жизни.

В современной литературе куратор определяется как модератор, приближающий автора к зрителям, человек, объясняющий и концептуализирующий преимущественно современное искусство[[118]](#footnote-118).

Куратор объединяет усилия и интересы разных групп. Кроме Художника он может взаимодействовать с государственными структурами, коммерческими организациями, отдельными лицами (заказчики, спонсоры), прессой, техническими работниками, потребителями объектов искусства. Взаимодействие организатора выставки, куратора, с другими участниками арт-проекта, в особенности с Художником (в широком смысле), и требует особого подхода в управлении – это и необходимость совместного творчества для формирования успешной выставки, и внимание к уникальности автора и даже развитие этой уникальности, и умелое сочетании интересов всех участников арт-проекта[[119]](#footnote-119). Деятельность куратора важно также рассматривать, учитывая влияние внешних факторов, 4 сил, под давлением которых он работает: Художник и его идеи, Аудитория, на которую направлено организуемое арт-событие, Коммерчески заинтересованные лица, а также Собственное видение арт-события Куратором.

В своем исследовании мы обращаемся к арт-менеджменту и рассматриваем его как процесс творческой деятельности, а реализованный арт-проект, осуществляемый в рамках данного процесса – как конечный творческий продукт.

Целью исследования стало выявление особенностей управленческой деятельности куратора в сфере арт-менеджмента.

Были выявлены особенности творческой деятельности в рамках коммерческого проекта (специалист – управленец vs художник – куратор); выделены задачи и принципы управления арт-проектами; рассмотрен опыт работы кураторов; представлены рекомендации по эффективному применению инструментов управления в рамках арт-проектов.

Деятельность кураторов выставок является объектом нашего исследования. Предмет исследования – особенности управленческой работы и применения инструментов управления в творческом проекте.

Опираясь на функциональную модель управления А.Файоля, мы рассмотрели задачи управления творческими проектами. В связи с этим, были выделены особенности управления, влияние внешних факторов на творческий процесс организации выставок. Рассмотрены практические примеры на материалах авторского интервью с Андреем Носовым о кураторстве, начальника отдела развития Приволжского филиала Государственного центра современного искусства «Арсенал», и на вторичном анализе материалов интервью мировых кураторов XX века.

К особенностям творческой деятельности в рамках реализации коммерческих арт-проектов относятся:

1. менее жесткое структурирование производственных отношений, возникающих в ходе творческой деятельности;

2. более гибкая, менее иерархичная организационная структура институции, в которой организуется арт-событие;

3. профессиональная индивидуализация отдельного сотрудника институции;

4. зависимость заработной платы от признанности Художника, его востребованности в арт-среде, а также от того, насколько он популярен и как его воспринимает публика;

5. высокая степень персонифицированности результатов труда.

Специфика арт-проектов, прежде всего, связана с низким уровнем стандартизации творческого процесса. На основе взаимодействия куратора, художника, заказчика и других фигур в рамках совместной работы, нами были выделены следующие принципы управления арт-проектами:

* Необходимость творческой работы с идеями, то есть творческого подхода к процессу отбора идей;
* Возможность выразить свое профессиональное, и именно субъективное мнение, что является центральной точкой, от которой нужно отталкиваться в творческом процессе организации арт-проекта. Именно субъективность обеспечивает уникальность проекта;
* Внимание ко всем субъектам творческой деятельности;
* Соблюдение инструкций, то есть соблюдение регламентов и их грамотное сочетание с концепцией выставки;
* Реализация цели, утвержденной концепцией выставки.

На основе опыта известных мировых кураторов были определены особенности управления каждой управленческой задачи[[120]](#footnote-120).

В рамках *планирования* арт-проекта:

* Целеполагание, исходящее от Художника, Куратора и Заказчика в равной степени. Подразумевается одновременная ориентация на максимизацию прибыли и реализацию творческой задумки проекта;
* Выбор группы исполнителей. Важную роль играют неформальные взаимоотношения между участниками творческой деятельности;
* Определение сроков на подготовку и осуществление арт-проекта и определение бюджета проекта и необходимых условий, что представляет собой элементы стандартизации на этапе планирования.

На этапе *организации* арт-события:

* Создание необходимой сотрудникам среды, предполагающей гибкую систему ролей;
* Введение элементов стандартизации проектной деятельности;
* Распределение ролей. Специфика арт-проектов на этапе организации заключается в возможности менять роли в разных проектах: Художник может выступать также в качестве Куратора и Заказчика выставки, Куратор может играть роль Заказчика.

К аспектам нематериальной *мотивации* в творческой деятельности можно причислить:

* Индивидуальный подход куратора к личности творческого работника
* Признание и забота со стороны куратора
* Чувство принадлежности к сообществу профессионалов
* Статус творческого сотрудника
* Дух команды
* Свободные и непринужденные взаимоотношения с коллегами

В рамках *контроля* осуществляется:

* Достижение общей цели в соответствии с выработанной концепцией выставки посредством совместной работы Художника, Куратора и Институции;
* Предоставление Художнику определенной свободы действий в рамках идеи, установленных Заказчиком регламентов;
* Установление единой системы отчетности по каждому этапу работы. Здесь важно учесть, к какой части - творческой или технической -относится тот или иной этап. Так, творческая часть предполагает работу над концепцией выставки, продумывание оформления помещения, создание афиши, рекламы и др. В то время как техническая включает подбор необходимых инструментов и материалов, подготовку помещения под инсталляции, осуществление строительных и отделочных работ, установление освещения, тиражирование рекламных брошюр и прочее.

Перечисленные выше аспекты в совокупности представляют собой рекомендации по эффективной кураторской деятельности. Об этом свидетельствуют критерии успешности арт-проекта, выделенные и сформулированные нами:

Критерий 1. Успешный арт-проект – это проект, который принес прибыль его заказчикам и организаторам.

Критерий 2. Позитивная обратная связь от публики. Частая посещаемость институции, рост интереса к проекту, советы по посещению арт-события – все это свидетельствует об успешности выставки.

Критерий 3. Доступность идеи публике. Потребители должны четко понимать цель, идею любого арт-проекта.

Критерий 4. Проект должен стать событием в арт-мире. Он должен выделяться от других, быть в своем проявлении уникальным и неповторимым.

Профессионализм куратора заключается в умении отражать современные реалии и актуальные проблемы современности через искусство, доходчиво для потребителей искусства. Куратор арт-проекта обращен в будущее, что ставит перед ним провидческую задачу по определению направления дальнейшего развития искусства, социума и арт-менеджмента в целом.

**С.А. Карпычева, Н.Н. Бутрюмова**

**ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО**

**ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В процессе создания малого инновационного бизнеса, авторы проектов используют, как правило, собственные средства. Но со временем фирмам необходимо расширяться и тогда им уже необходимо привлекать внешние источники финансирования. Такими источниками, прежде всего, являются бизнес-ангелы, венчурные фонды, инвестиционные компании, крупные предприятия и корпоративные венчурные инвесторы.

Еще в 90-е годы более 17% компаний из списка Fortune 500 активно занимались корпоративным венчурным инвестированием[[121]](#footnote-121). Из данного исследования видно, что КВИ распространено за рубежом и уже два десятилетия назад самые крупные мировые компании вкладывали венчурный капитал в инновационные разработки. На сегодняшний день количество КВИ в инновационные проекты только увеличивается. В России же ситуация далека от Запада, национальные компании с опаской вкладывают средства в инновационные разработки. Российские компании и частные инвесторы еще не настолько активно ведут игру на рынке венчурного капитала, хотя потенциал есть, и не малый.

В рамках исследования были рассмотрены определения КВИ различных авторов, таких как Пилипенко П.П., Роговой Е.М., Ткаченко Е.А. и Фиякселя Э.А. В качестве рабочего определения мы выбрали определение Эдуарда Аркадьевича Фиякселя, т.к. оно является наиболее полным и точно отражает суть явления. Корпоративное венчурное инвестирование - процесс, при котором крупные структуры корпоративного типа (компании) инвестируют денежные средства в малый и средний бизнес через приобретение минимальных долей собственного капитала в недавно образовавшихся предприятиях (фирмах), обычно связанных с реализацией высоких технологий[[122]](#footnote-122).

Были рассмотрены две классификации стратегий КВИ: Ричарда Коха, и Е.Б. Робертсона.

Для исследования компаний была выбрана классификация стратегий Робертсона, которая является наиболее распространенной, понятной и удобной. Основной принцип в ней - степень участия инвестирующей компании в венчурном бизнесе.



Рис.1 Классификация стратегий КВИ по Е.Б.Робертсону[[123]](#footnote-123)

Все стратегии КВИ устанавливают взаимовыгодные партнерские отношения между крупной компанией и малым венчурным бизнесом, или подразделением организации. Каждая стратегия обладает своими преимуществами и недостатками, как для венчурного бизнеса, так и для инвестирующей компании. Поэтому, при выборе стратегии КВИ фирма должна придерживаться целей, которых она хочет достигнуть, и, исходя из этого, выбирать нужную стратегию.

Для выбора организаций для исследования, были составлены критерии отбора российских компаний, которые занимаются корпоративным венчурным инвестированием. Критерии получились следующие:

* Активная инновационная деятельность компании;
* Реализация инновационных проектов в различных сферах деятельности;
* Наличие собственного венчурного фонда для инвестирования проектов;
* Наличие венчурных менеджеров в штате сотрудников.

Для определения выборки были взяты 30 крупнейших ИТ компаний России в 2010 году по рейтингу, составленному CNews Analytics[[124]](#footnote-124). В результате анализа рейтинга, только предприятие Ситроникс подошло под наши критерии отбора.

Кроме того, было проведено сравнение лидеров рынка операторов мобильной связи и интернет - провайдеров в России по основным критериям КВИ. По данным анализа были выявлены еще 3 объекта для исследования, соответствующие сформулированным критериям - МегаФон, Яндекс, Mail.ru Group.

«МегаФон» – один из трех крупнейших сотовых операторов России. Более того, это единственная компания, развернувшая собственную сеть и оказывающая полный спектр услуг мобильной связи на всей территории страны.

Инновации — это залог успеха на современном телекоммуникационном рынке, который сам стал итогом десятилетий активного поиска новых технологий в области связи. Говоря «будущее зависит от тебя», компания заявляет о том, что в этом заключается подход к развитию новых услуг и сервисов[[125]](#footnote-125).

Совсем недавно компания «МегаФон» запустила новый проект – связь четвертого поколения (4G). Данный проект «МегаФон» осуществляет совместно с организацией Yota. Данный проект является примером стратегии КВИ «Внутренние венчурные программы», т.к. реализация данного проекта соответствует всем критериям данной стратегии, а именно: значительное участие инвестирующей компании в венчурном бизнесе и создание отдельного подразделения внутри организации.

Применяя корпоративное венчурное инвестирование, компания Мегафонпридерживается только единственной стратегии – «Внутренние венчурные программы». Это обусловлено тем, что компания является собственником своих разработок, в некоторых случаях вместе с фирмой-партнером. Для разработки, реализации и продвижения новых продуктов МегаФон использует свои собственные ресурсы, а именно репутацию, деловые связи в бизнес среде, развитую инфраструктуру, достаточный объем финансирования.

«Яндекс» – российская ИТ-организация, владеющая одноименной системой поиска в Сети и интернет-порталом.

Компания Яндекс активно занимается разработкой новых продуктов внутри организации. Но в отличие от МегаФона, она не только инвестирует в свои собственные разработки, но также активно ищет молодых талантливых разработчиков с гениальными проектами по всей стране. Компания создала специальное подразделение для работы со стартап - проектами под названием «Яндекс.Фабрика». Это программа инвестиций для стартапов, в рамках которой разработчики могут получить небольшое финансирование на разработку прототипа, доработку продукта или дальнейшее развитие проекта. Данная фирма предлагает инвестиции для проектов «посевной» и ранней стадии в объеме до нескольких сотен тысяч долларов на срок до года. В рамках программы Яндекс.Фабрика компания выделила посевное финансирование таким проектам, как Citrea, Social Market.Это свидетельствует о том, что компания Яндекс применяет стратегию КВИ венчурное «вскармливание», т.к. не только оказывает финансовую поддержку инвестируемой фирме, но также и управленческую помощь[[126]](#footnote-126).

Из всего вышесказанного следует, что компания применяет две стратегии КВИ: «Внутренние венчурные программы» и «Венчурное вскармливание».

Mail.Ru Group — крупнейшая интернет-компания в русскоязычном сегменте Сети и лидирующий игрок рунета по числу ежемесячных уникальных посетителей. Компания Mail.Ru Group разрабатывает проекты внутри компании, оказывая им финансовую, управленческую помощь. Более того, компания Mail.Ru Group содействует проектам в разработке и продвижении товара, используя свои деловые связи и развитую инфраструктуру. Также следует отметить, что организация в основном занимается разработкой продуктов для расширения своей основной деятельности и внедрения в нее новых технологий и предоставление дополнительных услуг.

Свыше 40 тематических медиа-проектов, ориентированных на различные категории пользователей, являются лидерами в своих сегментах и обеспечивают максимум информации по широкому кругу популярных у аудитории тем.  Самыми известными среди них являются: Новости@Mail.Ru, Авто@Mail.Ru, Леди@Mail.Ru, Афиша@Mail.Ru, Дети@Mail.Ru и Hi-Tech@Mail.Ru[[127]](#footnote-127).

Поэтому, можно утверждать, что компания применяет «Внутренние венчурные программы» как стратегию КВИ.

Ситроникс – крупнейшая высокотехнологичная инновационная организация в Восточной Европе, работающая в сфере телекоммуникационных решений, информационных технологий и микроэлектронной продукции.

Компания Ситроникс активно занимается корпоративным венчурным инвестированием. Инновации являются ключевым фактором развития компании на российском и мировом рынках. Концерн ведет активную научно-исследовательскую работу и опытно-конструкторские разработки, которые ведутся в собственных R&D-подразделениях.

Исследовательская деятельность бизнес – направления СИТРОНИКС Микроэлектроника сосредоточена в Зеленограде на базе ОАО «НИИМЭ и Микрон». На предприятии создан мощный R&D центр, который на постоянной основе сотрудничает более чем с 50 отраслевыми и академическими НИИ и центрами проектирования. Кроме того, около 200 инженеров и научных сотрудников СИТРОНИКС Микроэлектроника занимаются разработками микросхем, смарт-карт, RFID-решений[[128]](#footnote-128).

Из описания компании следует, что она активно занимается корпоративным венчурным инвестирование в разработки на базе собственной компании, тем самым применяя стратегию КВИ - Внутренние венчурные программы.

Таким образом, были проанализированы наиболее крупные и инновационно-активные российские предприятия отрасли IT и телекоммуникаций, занимающиеся в той или иной степени корпоративным венчурным инвестированием. В таблице 3 представлена сводная информация о стратегиях КВИ, используемых рассмотренными компаниями.

Таблица 1

Применение стратегий КВИ в отобранных для исследования компаниях

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Компании  Стратегии КВИ | Мегафон | Яндекс | Mail.ru Group | Ситроникс |
| Прямое венчурное инвестирование |  |  |  |  |
| Венчурное «вскармливание» |  | **+** |  |  |
| Сопутствующий венчурный бизнес |  |  |  |  |
| Совместные предприятия |  |  |  |  |
| Венчурное слияние |  |  |  |  |
| Внутренние венчурные программы | **+** | **+** | **+** | **+** |

Из приведенного выше описания компаний видно, что каждая из них использует для разработки инновационного продукта свой R&D центр. Кроме того, материнская компания оказывает финансовую и управленческую помощь инновационному проекту.

В работе был проведен сравнительный анализ инновационно - активных российских компаний отрасли ICT на предмет выявления основных стратегий КВИ методом описательного сравнения. В ходе исследования данных было выявлено, что основной стратегией КВИ российских компаний является «Внутренние венчурные программы». Все компании из выборки используют именно эту стратегию как основную. Но, к примеру, компания Яндекс также активно применяет стратегию Венчурное «вскармливание». Это говорит о том, что российские компании все еще боятся отделить венчурный бизнес от основного, чтобы не потерять над ним контроль.

**М. В. Панкратова, С. В. Субботин**

**Современн­ая стратегия инновацион­ного развития**

**региона (на примере провинции Онтарио, Канада)**

Согласно ежегодному докладу «Глобальный индекс инноваций» за 2012 год, России отведено лишь 51-е место в рейтинге стран по уровню инновационного развития[[129]](#footnote-129). Но и более объективные показатели свидетельствуют: России требуется повышение уровня развития в этой сфере, для чего необходимо в т.ч. совершенствовать методы и механизмы общегосударственного, а также регионального управления инновационными процессами. Способствовать этому может и изучение опыта зарубежных стран, имеющих более высокий уровень инновационного развития, и, соответственно, использующих более эффективные методы и механизмы управления таким развитием на государственном и региональном уровне. Одной из таких стран является Канада, занимающая 12-е место в рейтинге стран по уровню «инновационности», опережая Россию на 39 пунктов. Сравнивая показатели, характеризующие инновационное развитие Канады и России, можно отметить, что Россия отстает от Канады по многим аспектам. К тому же, по многим показателям Канада имеет высокий мировой рейтинг, поэтому опыт Канады в достижении данных позиций мог бы быть полезен для России[[130]](#footnote-130).

В экономике Канады особенно значима роль провинции Онтарио, производящей 37% ВВП Канады и осуществляющей 43% товарного экспорта страны. Она является домом для почти 50% всех занятых в сфере высоких технологий, финансовых услуг и других наукоемких отраслей[[131]](#footnote-131). Онтарио процветает благодаря уникальной комбинации ресурсов, производственных процессов, экспорта и, что особенно важно, стремлению к инновациям.

В связи с более глубокой интеграцией Онтарио в североамериканскую экономику, начавшейся в конце 20 в., предпринимались различные меры по стимулированию инновационного развития в регионе. При этом главной проблемой было отсутствие единой согласованной и скоординированной стратегии инновационного развития Онтарио[[132]](#footnote-132). В 2005 году Правительство Онтарио создало новое Министерство исследований и инноваций (МИИ) Онтарио, заменившее Министерство предпринимательства, возможностей и инноваций, одной из причин ликвидации которого было неэффективное управление – управление без единой согласованной и скоординированной стратегии[[133]](#footnote-133). В ноябре 2006 года МИИ опубликовало Стратегический план, ставший первым документом комплексной стратегии инновационного развития Онтарио и со*держащий* долгосрочные инновационные цели Онтарио до 2020 года, а также стратегические направления и действия по реализации поставленных целей[[134]](#footnote-134). Уже в 2008 году данный Стратегический план был дополнен корректирующим документом под названием «Используя глобальные возможности: инновационная повестка дня Онтарио»[[135]](#footnote-135). Он корректировал цели, их приоритетность, пути и способы достижения целей. Тот факт, что сама стратегия инновационного развития региона была оперативно скорректирована в связи с произошедшими изменениями (в связи с изменениями во внешней среде из-за финансового кризиса), говорило о серьёзном и грамотном подходе к стратегическому управлению регионом.

Стратегия инновационного развития Онтарио, ведущего региона Канады, как важнейший инструмент эффективного управления инновационным развитием региона заслуживает особого внимания.

Основной причиной разработки комплексной стратегии инновационного развития Онтарио явилась настоятельная необходимость развития инновационных возможностей провинции для обеспечения конкурентных преимуществ региона, для повышения привлекательности рабочих мест и уровня жизни в Онтарио, а также необходимость повышения эффективности инвестиций в инновационное развитие. Стратегия претерпела корректировку, причинами которой послужило желание Онтарио стать одной из самых инновационных экономик в мире, тем самым обогнать конкурентов, одновременно отвечая на социальные вызовы.

Для помощи МИИ в разработке и корректировке Стратегии был создан консультативный орган - Совет исследований и инноваций Онтарио, группа выдающихся бизнес-лидеров, предпринимателей, ученых и экспертов в области общественной политики. Такое стремление учесть мнения непосредственных участников инновационного процесса свидетельствовало о широком и практико-ориентированном подходе к управлению им.

Очень важно отметить, что в тексте Стратегии «инновация» понимается как «*открытость определённой части людей к новым способам мышления* и действия, которые приводят к улучшению как отдельного предприятия, промышленности, правительства, экономики, так и общества в целом». Именно на данном понимании инновации основывается стратегия инновационного развития Онтарио. В нём неотъемлемым признаком «инновации» определяются прежде всего не особые действия (обеспечивающие улучшения), а особая характеристика мышления людей, связанных с такими действиями. Можно полагать, что под такой открытостью людей (к «мышлению *по-новому*») понимается особая характеристика культуры общества (хотя бы какой-то его части) как *инновационной культуры*. При этом подчеркивается широкий диапазон объектов инновационных воздействий – предприятия, промышленность, правительство, экономика и общество в целом.

Цели, указанные в первом документе, сходны по содержанию с целями корректирующего документа, но наблюдаются некоторые изменения в содержательных акцентах. Цели современной Стратегии таковы:

* извлечь больше пользы от всех инвестиции провинции в исследования и инновации (во втором документе акцент только на одном важном аспекте инновационной культуры госорганов – повышении эффективности инвестиционных программ);
* привлечь лучших и самых ярких инноваторов и предпринимателей со всего мира и сохранить местные таланты (важный акцент на сохранении сделан в позднем документе);
* инвестировать в, генерировать и привлекать рабочую силу с первоклассными навыками в области науки, техники, творчества, бизнеса и предпринимательства» (в позднем документе внимание уделяется не только созданию, но и привлечению первоклассной рабочей силы);
* стимулировать увеличение инвестиций частного сектора в основанные на знаниях компании и капитал (со временем акцент на инвестициях в НИОКР меняется на инвестиции в компании и капитал);
* быть глобально признанной как коммерчески привлекательная юрисдикция, которая поддерживает рост инновационных компаний и иннова-циионной деятельности (акцент на глобальном признании сделан в позднем документе).

Другой аспект целей инновационного развития Онтарио, привлекающий внимание, это приоритетность, которая меняется со временем. Если в Стратегическом плане приоритет отдавался идее предпочтительности Онтарио для инновационных фирм, то в Инновационной программе данная идея стоит на последнем месте в приоритетности. И наоборот, если в Стратегическом плане идея повышения инновационной культуры и эффективности работы Правительства Онтарио и его министерств стоит на последнем месте, то в Инновационной программе данная идея самая приоритетная.

Что касается содержания направлений достижения целей, то можно отметить как одинаковые элементы, так и различные. Например, если в первом документе говорится лишь о намерении выделить области особого внимания – кластеры, то в более позднем документе эти кластеры уже выявлены и приводится подробный анализ их возможностей для экономического процветания Онтарио. Если вопросы интеллектуальной собственности рассматриваются в обоих документах, то такие аспекты как инновационные успехи Онтарио, инновации в сфере услуг, искусство, гуманитарные и социальные науки, социальное предпринимательство представлены во втором документе впервые.

Можно выделить такие направления по реализации поставленных целей:

* инвестиции в долгосрочные фундаментальные и прикладные исследования, которые рецензируются на международном уровне и демонстрируют стратегическое значение для провинции, а также привлечение и удержание талантливых исследователей мирового класса и создание нового поколения блестящих исследователей и инноваторов;
* поощрение использования государственными исследовательскими учреждениями лучших практик в области управления интеллектуальной собственностью и передачи технологий на рынок;
* содействие расширению взаимодействия инноваторов по всей провинции через центры конвергенции (сближения);
* поддержка инвестиций в промышленно-академическое партнерство в секторах, где Онтарио может занимать позиции глобального лидера (ориентация внимания на кластеры);
* поддержка развития коммерческих навыков и обучения им в различных секторах и дисциплинах;
* развитие интереса молодежи к инновациям и предоставление учителям навыков для поддержки этого интереса;
* работа в партнерстве с сообществом венчурного капитала и институциональными инвесторами, чтобы помочь инновационным предприятиям стартовать и развиваться в Онтарио;
* развитие конкурентоспособной системы налогового стимулирования;
* обеспечение того, что все мероприятия в рамках стратегии доступны и понятны клиентам, подотчетны и выполнены в соответствии с целями Онтарио и осуществляются со скоростью, требуемой рынком;
* помощь социальным предпринимателям развивать свои навыки и получать доступ к капиталу;
* создание карты инновационных показателей для измерения и отчетности по результатам реализации Стратегии: учитывая значительные инвестиции в инновации очень важно оценивать прогресс Онтарио и сравнивать провинцию Онтарио с другими юрисдикциями в данной сфере.

Большое значение в обоих документах придается развитию партнерских отношений и сотрудничества между научными кругами и промышленностью, между госорганами, бюджетными учреждениями, НКО и частным сектором, межрегиональному и международному сотрудничеству. Придается особое значение и созданию привлекательной среды для науки и инноваций, и продвижению нового имиджа Онтарио на региональном, национальном и мировом рынках. Отмечено и стремление к пропаганде инновационной культуры среди молодежи и школьников.

В целом данная стратегия является «стратегией инновационного лидерства», поскольку она направлена на создание базисных инноваций и акцентирует внимание как на поддержке фундаментальных и прикладных исследований, так и на поддержке коммерциализации полученных знаний.

Данную стратегию можно назвать стратегией «перегнать, не догоняя», которая означает особую форму ориентации региональной экономики на выпуск таких товаров и разработку таких технологий, по которым уже имеются существенные заделы, что позволяет с наименьшими затратами выйти на рынок, обеспечив конкурентное преимущество на длительную перспективу.

**Д.А. Носова, Д.С. Вагапов, Ю.В. Кузнецова**

**ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?**

Несмотря на столетний мировой опыт применения франчайзинга, в России «бизнес под чужим именем» зародился сравнительно недавно и активно развивается лишь последние десять лет.

По статистике, несмотря на активизацию регионов, около 80% франшиз на отечественном рынке до сих пор предлагается франчайзерами Москвы и Подмосковья, на втором месте — Санкт-Петербург. Но показатели развития франчайзинга в стране напрямую зависят от развития франчайзинга в регионах, следовательно, необходимо исследовать развитие отечественного франчайзинга именно с точки зрения региональных предпринимателей.

Нижний Новгород, по словам экспертов, – один из самых привлекательных регионов для развития бизнеса по франшизе, поэтому анализировать франчайзинг в России мы решили с точки зрения нижегородских предпринимателей.

Для того чтобы выявить особенности спроса потенциальных франчайзи Нижегородской области и определить, что сдерживает развитие франчайзинга в регионе, и почему нижегородские предприниматели опасаются открывать бизнес по франшизе, 23 апреля 2012 года было проведено исследование в форме анкетного опроса на тему «Франчайзинг как одна из форм ведения бизнеса в России: взгляд потенциальных франчайзи Нижегородской области». Исследование проводилось на бизнес-конференции для предпринимателей «Легкий старт. Конференция по франчайзингу». В исследовании приняло участие 160 человек: 94 мужчины (59% от общего количества участников) и 66 женщин (41%). В процессе опроса были получены следующие выводы.

В первую очередь, нам удалось выяснить, что из 160 человек только 13% уже имеет опыт работы по франшизе, при этом 84% серьезно задумывается над покупкой франшизы в ближайшем будущем, что говорит об интересе нижегородских предпринимателей к франчайзингу как одной из форм ведения бизнеса.

В процессе опроса мы выявили, что пол потенциального франчайзи не имеет значения, при этом большинство потенциальных франчайзи находятся в возрасте от 25 до 30 лет (33%) и 22% от 30 до 35 лет. По словам экспертов, в настоящее время возраст потенциальных франчайзи Нижнего Новгорода молодеет. На наш взгляд, данная тенденция не должна оставаться незамеченной – ее необходимо учитывать при разработке программ поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в России и регионах страны. Например, Сбербанк при запуске новой кредитной программы «Бизнес-старт», созданной непосредственно для поддержки франчайзинга, уже снизил возрастной ценз. Теперь получить кредит на покупку франшизы может любой ИП в возрасте от 20 до 60 лет включительно.

Далее мы выяснили, что среди участников исследования, имеющих опыт работы по франшизе, большинство - 40% - работало в сфере «одежда, обувь и аксессуары» и 20% в сфере «товары для детей».

Интересные результаты были получены при анализе структуры спроса потенциальных франчайзи в зависимости от сферы деятельности франшизы. По результатам исследования лидируют три отрасли: «одежда, обувь и аксессуары» (38 человек из 134 или 28%), «общественное питания» (36 человек из 134 или 27 %) и «производство» (36 человек из 134 или 27 %). Удивительно, что наряду с общепитом и «одеждой, обувью и аксессуарами» в лидеры вышла сфера производства. Скорее всего, это связано с повышением в последнее время внимания людей к необходимости развития рынка B2B в России и регионах. Известно, что данная сфера остается слабо развитой. И, так как разработать новые технологии производства достаточно сложно и затратно по времени, спрос нижегородских бизнесменов на покупку франшиз в сфере производства возрастает.

Важно отметить, что достаточно большой популярностью пользуются такие сферы как «продукты питания», «товары для детей», «красота и здоровье» и «спортклубы». Данную информацию могут использовать компании, еще не развивающиеся, но планирующие развиваться по франчайзинговой схеме.

Продолжая анализировать спрос нижегородских предпринимателей на франшизы, мы выявили, что происхождение франшизы не является решающим фактором при выборе подходящей франшизы. Главное, чтобы франшиза была дешевой: согласно таблице, представленной ниже, 75% потенциальных франчайзи Нижегородской области готовы заплатить за покупку франшизы не более $30’000 (см. Таблица 1).

Таблица 1.

Инвестиционные возможности нижегородских бизнесменов

|  |  |
| --- | --- |
| **Стоимость франшизы** | **Доля от общего числа участников, %** |
| до $30’000 и $30’000 | 75% |
| $30’000 - $60’000 | 16% |
| $60’000 - $90’000 | 1% |
| cвыше $90’000 | 7% |

Что касается ресурсов поиска подходящей франшизы, самым популярным источником сегодня является интернет. Доля потенциальных франчайзи, использующих (или собирающихся использовать) данный ресурс, составляет 90%. Также многие потенциальные франчайзи ищут подходящую франшизу на ярмарках франшиз, организуемых РАФ в различных регионах России, либо обращаются за помощью к экспертам.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что лишь 45% потенциальных франчайзи знают в принципе о существование программ поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Это свидетельствует не только об ограниченности знаний нижегородских предпринимателей о франчайзинге, но и о слабой информированности респондентов об особенностях ведения бизнеса в целом. На наш взгляд, РАФ и Министерства развития и поддержки малого и среднего предпринимательства регионов должны обратить на данный факт внимание и принять меры по повышению доступности информации о существующих программах. Ведь это поможет не только ускорить развитие регионального франчайзинга, но и повысить компетенцию и профессионализм современных предпринимателей в вопросах организации бизнеса и управления основными бизнес-процессами.

Результаты исследования также показали, что 41% потенциальных франчайзи не могут назвать преимуществ работы по франчайзингу по сравнению с открытием собственного бизнеса. Среди 59% потенциальных франчайзи, осведомленных о преимуществах франчайзинга, самыми известными преимуществами являются: «получение готовой модели ведения бизнеса» (55%), «известный бренд» (32%), и «поддержка со стороны франчайзера» (23%).

В процессе анализа результатов исследования были выявлены факторы, которые, по мнению нижегородских бизнесменов, сдерживают развитие франчайзинга в России. Результаты представлены в таблице (см. Таблица 2).

Таблица 2.

Факторы, сдерживающие развитие франчайзинга в России

|  |  |
| --- | --- |
| **Фактор** | **Количество участников, чел.** |
| Низкая информированность россиян о франчайзинге | 110 |
| Высокая стоимость франшиз | 68 |
| Отсутствие программ поддержки со стороны государства | 56 |
| Высокий риск столкновения с недобросовестным франчайзером | 54 |
| Недостаточно информации о предлагаемых франшизах | 54 |
| Проблемы с законодательной базой франчайзинга в России | 50 |
| Сложность в получении кредита для покупки франшизы | 48 |
| Сложности в получении доступа к коммерческим площадям | 32 |
| Отсутствие статистики по франчайзингу | 30 |
| Неинтересные предложения франшиз | 16 |

Кроме того, проведение анкетного опроса помогло нам выявить основные заблуждения нижегородских предпринимателей, связанные с организацией бизнеса по франчайзингу.

Например, около 55% людей заблуждается, полагая, что можно найти идеальную франшизу, которая будет удовлетворять всем требованиям франчайзи. На самом деле, идеальных франшиз не существует, так как не существует идеальных франчайзинговых систем. Любая франшиза имеет определенные недостатки. Причем эти недостатки являются частью той системы, которую приобретает франчайзи через покупку франшизы. И если франчайзи покупает франшизу, он должен следовать системе, а не стараться изменить ее, исключив все недостатки, которые таковыми, на его взгляд, являются.

Около 14% всех респондентов заблуждается в том, что покупка франшизы – это гарантия успеха. На самом деле, гарантий никаких нет. 9% респондентов считает, что лучше поручить управление франшизой наемному менеджеру, чем управлять ей самому. Мнение экспертов противоположно: франчайзи должен сам управлять своей франшизой. В таком случае, он будет беречь его куда сильнее, так как вложит в бизнес собственные силы и средства. Кроме того, если вдруг в бизнесе что-то пойдет не так, отвечать перед франчайзером придется франчайзи, и в отличие от наемного менеджера, рискующего лишь зарплатой, франчайзи в данном случае рискует потерять репутацию, после чего ни один франчайзер не захочет с ним работать. Существуют и другие заблуждения, например: «если франшиза доказала свой успех за границей, она будет успешна и в России», «франчайзинг – это способ быстро разбогатеть».

Подводя итог всему выше изложенному, следует еще раз подчеркнуть слабую информированность региональных предпринимателей о франчайзинге как одной из форм организации деятельности. На наш взгляд, это один из основных факторов, сдерживающих развитие франчайзинга в России и регионах страны (в процессе анализа результатов опроса мы не раз в этом убеждались).

Таким образом, с целью увеличения темпов развития франчайзинга в России и регионах страны, а также с целью повышения качества франчайзинговых предложений, необходимо уделять гораздо больше внимания объему и качеству распространяемой среди россиян информации о франчайзинге. Решив проблему с ограниченностью знаний о франчайзинге у региональных и российских бизнесменов, мы сможем повысить само качество франчайзинговой системы в России и поднять в глазах зарубежных стран «имидж» российского франчайзинга. Франчайзинг в России – не миф, но для того, чтобы сделать его реальностью, необходимо приложить большие усилия.

**Научное направление «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»**

**А.В. Козлов, Л.А. Лушина**

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ В СФЕРЕ ИЗЪЯТИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Ввиду особой важности данного вопроса, общее количество общественных отношений в сфере изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд в последнее время резко возросло. Это объясняется внутренними и внешними факторами. Во-первых, усиление роли Российского государства на международной арене, взятие ответственности Российской Федерацией за проведение важных международных проектов, конференций (проведение Олимпиады в 2014 году в Сочи, организация проведения встречи глав государств и правительств стран - участников форума «азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» во Владивостоке в 2012 году, проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году в нескольких городах России) ведет к необходимости улучшения инфраструктуры недвижимости в России, и, как следствие, необходимости частичного изъятия земельных участков, находящихся в частном секторе. Во-вторых, внутреннее развитие государства, стремление публичных властей улучшить уровень жизни населения страны, проведение различных государственных целевых программ в данной сфере (федеральная целевая программа «жилище» на 2011-2015 годы), необходимость сноса ветхого жилища и застройки современных объектов недвижимости также ведет к необходимости изъятия некоторых земельных участков для проведения соответствующих мероприятий.

Однако, процессуальная неурегулированность данного вопроса, наличие существенных правовых пробелов в данной сфере, наделение правом субъектов РФ самостоятельно распоряжаться изъятием земельных участков, как правило, без особого контроля за этим со стороны федеральных властных структур, не могло не привести к большому количеству судебных тяжб, которые и по сей день решаются весьма не однозначно.

Определенная судебная практика в данной сфере коснулась и Высших Судов РФ. Так, Президиум Высшего Арбитражного Суда вынес постановление от 1 декабря 2011 г. N 9987/11отменяющее решение судов нижестоящих инстанций, удовлетворивших требования администрации города Челябинска в связи с изъятием муниципальными органами города Челябинска земельных участков, находящихся в федеральной собственности (закрепленные за 354-м окружным военно-клиническим госпиталем Приволжско-Уральского военного округа, находящегося под юрисдикцией министерства обороны РФ), указав при этом, что: из совокупного толкования положений [статьи 279](consultantplus://offline/ref=A69F658637BAFA499F33705ECE803FE32C6E36197E73081329A27350508D45E32751053C76D67FI0jBH) Гражданского кодекса, [статей 49](consultantplus://offline/ref=A69F658637BAFA499F33705ECE803FE3246B31167D7C551921FB7F5257821AF42018093D77D2780DI9jCH), [55](consultantplus://offline/ref=A69F658637BAFA499F33705ECE803FE3246B31167D7C551921FB7F5257821AF42018093D77D27801I9j3H) и [63](consultantplus://offline/ref=A69F658637BAFA499F33705ECE803FE3246B31167D7C551921FB7F5257821AF42018093D77D2790DI9jDH) Земельного кодекса усматривается, что установленные ими правила об изъятии земельных участков для государственных или муниципальных нужд не подлежат применению в отношении земельных участков, находящихся в федеральной собственности. В связи с этим порядок изъятия земельных участков у Российской Федерации для нужд муниципальных образований гражданским законодательством не предусмотрен[[136]](#footnote-136).  
 Весьма интересным представляется определение Конституционного суда Российской Федерации от 21 декабря 2006 г. N 575-О. В своей жалобе в Конституционный Суд Российской Федерации Л.Ф.Исмагилова оспаривает конституционность статьи 239 ГК Российской Федерации об отчуждении недвижимого имущества в связи с изъятием участка, на котором оно находится без предварительного выявления мнения собственника недвижимого имущества о характере, условиях и размере равноценной компенсации, на что Конституционный Суд дает разъяснения, что: В соответствии со статьей 239 ГК Российской Федерации в случаях, когда изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд невозможно без прекращения права собственности на здания,сооружения или другое недвижимое имущество, находящиеся на данном участке, это имущество может быть изъято у собственника путем выкупа государством или продажи с публичных торгов в порядке, предусмотренном соответственно статьями 279 - 282 и 284 – 286 данного Кодекса; требование об изъятии недвижимого имущества не подлежит удовлетворению, если государственный орган или орган местного самоуправления, обратившийся с этим требованием в суд, не докажет, что использование земельного участка в целях, для которых он изымается, невозможно без прекращения права собственности на

данное недвижимое имущество (пункт 1)[[137]](#footnote-137).

Переходя к практике судов общей юрисдикции, следует подчеркнуть следующее. На практике, суды общей юрисдикции в 90% случаях изъятия земельных участков у частных собственников встают на сторону государственной или муниципальной власти. В качестве примера можно привести следующее дело.

Правительство города Москвы постановило изъять для государственных нужд у ЗАО "Росстройсервис" земельный участок для реализации международных договоренностей по созданию Китайского делового центра "Парк Хаумин. При рассмотрении дела решением суда первой инстанции от 25 января 2006 г., оставленным без изменения апелляционным судом, заявителю отказано в удовлетворении требования о признании оспариваемого постановления недействительным. Рассмотрев кассационную жалобу ЗАО, ФАС Московского округа оставил принятые судебные акты без изменения, а кассационную жалобу без удовлетворения, мотивируя тем, что правительством города Москвы соблюден порядок изъятия земельного участка для государственных нужд. Признавая оспариваемое постановление правильным, суды посчитали, что Российская Федерация взяла на себя международные обязательства по строительству именно в этом месте Китайского делового центра, сославшись при этом на протоколы заседаний комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств. Оценив эти протоколы на их соответствие Федеральному закону от 15 июля 1995 г. N 101, суды пришли к выводу, что спорный земельный участок был изъят для государственных нужд на основании протоколов, имеющих силу международных договоров согласно ч. 2 ст. ст. 1, 6 Федерального закона "О международных договорах Российской Федерации" (Постановление ФАС Московского округа от 23 августа 2006 г. N КА-А40/7425-06-П)[[138]](#footnote-138)

На практике имеют место случаи, когда муниципальный орган власти принимает решение по распоряжению земельным участком, не расположенным на территории муниципального образования.

В частности, Постановлением ФАС Поволжского округа от 6 марта 2007 г. N А55-28423/05-10 оставлена без удовлетворения кассационная жалоба по делу о признании недействительным ненормативного акта исполнительного органа муниципального образования, который принял решение по распоряжению земельным участком, не находящимся в муниципальной собственности и не расположенным на территории данного муниципального образования[[139]](#footnote-139).   
Постановление Федерального Арбитражного Суда Поволжского округа от 18 мая 2012 г. по делу N А65-5409/2011 подтверждает тот факт, что ряд судебных решений по вопросам об изъятии земельных участков вызывает некоторое недоумение. Так, данный Арбитражный Суд Поволжского округа постановил: решение Арбитражного суда Республики Татарстан от 23.09.2011 и постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 11.03.2012 по делу N А65-5409/2011 оставить без изменения, кассационную жалобу - без удовлетворения, не смотря на вполне обоснованную жалобу истца о том, суд апелляционной инстанции необоснованно не принял в качестве доказательства отчет независимого оценщика - общества с ограниченной ответственностью "Арт-Эксперт", изготовленный по заказу истца, а также отклонил его ходатайство о назначении повторной экспертизы, не привлек в качестве третьего лица банк, и т.д. Арбитражный Суд Поволжского округа решил, что представленные истцом в апелляционный суд отчеты об определении рыночной стоимости размера реального ущерба, а также экспертное заключение, правомерно не приняты судом апелляционной инстанции в качестве надлежащих доказательств, подтверждающих стоимость равноценного возмещения убытков, а вызов соответствующего банка в качестве третьего лица в судебное заседание, является не обязанностью, а правом суда, которое он не счел нужным реализовать в ходе данного судебного процесса.[[140]](#footnote-140)

Справедливости ради стоит отметить, что определенный процент судебных дел все же выигрывается частными собственниками участков. Как правило, это происходит в случае, если:

А) Выкуп происходит в противоречии принципу исключительности  
(Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 22 августа 2005 г. N А58-5774/04-Ф02-3965/05-С1).  
 Б) Акт уполномоченного органа противоречит закону (Постановление ФАС Уральского округа от 2 апреля 2007 г. N Ф09-2161/07-С6).

В) Ненадлежащее извещение собственника об изъятии земельного участка (Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 22 августа 2005 г. N А58-5774/04-Ф02-3965/05-С1, постановления ФАС Поволжского округа от 22 декабря 2005 г. N А12-5822/05-С6 и от 22 декабря 2005 г. N А12-4055/05-С6).[[141]](#footnote-141)

**М.Н. Кулакова, А.А. Иванова**

**ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В**

**РОССИИ**

В настоящее время в России ведется жаркая дискуссия сторонников и противников ювенальной юстиции. Отношение к ней не однозначное у представителей специальных органов, должностных лиц, различных слоев населения, общественных организаций. Отсутствует единая терминология, как следствие, единообразное понимание и применение на практике. Между тем, уже несколько лет проводится правовой эксперимент в разных регионах страны, и имеются определенные результаты.

Актуальность этой проблемы вызвана также и тем, что проблема преступности несовершеннолетних не теряет своей остроты. Причем, в последние годы увеличивается доля тяжких видов преступлений. Существующие меры профилактики трудно назвать эффективными. В последние годы большие надежды возлагаются на ювенальные суды.

9 февраля 2013 г. в Москве состоялся первый в истории России съезд родителей. Президент РФ В. Путин выступил на съезде и сообщил, что в его адрес поступило обращение, которое подписали более 140 тысяч россиян, обеспокоенных внедрением ювенальной юстиции в российскую действительность. Позиция Президента РФ – всемерно укреплять семью, так как именно в ней заключается национальное достояние.

Спикер Совета Федерации В. Матвиенко выступила против появления в России ювенальной юстиции[[142]](#footnote-142). Возглавляемый ею координационный совет при президенте РФ по реализации Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012-2017 года не поддержит предложения о создании системы ювенальной юстиции в РФ.

В российском законодательстве нет определений понятий «ювенальная юстиция», «ювенальные технологии».

В международных документах («Пекинских правилах»[[143]](#footnote-143), Конвенции о правах ребенка[[144]](#footnote-144)) термин «ювенальная юстиция» также отсутствует.

В доктрине под *ювенальной юстицией* понимается система отправления правосудия в отношении несовершеннолетних, охватывающая специализированные судебные органы, иные государственные и муниципальные органы и учреждения, неправительственные организации, нацеленные на решение проблем детей в трудной жизненной ситуации, приведшей к конфликту с законом, путем принятия в соответствии с их статусом и полномочиями мер, сочетающих в себе способы воздействия как формально-юридические (в том числе принуждение), так и психологические, педагогические, социальные[[145]](#footnote-145).

Нормативная база, необходимая для введения государственной системы органов ювенальной юстиции в России, находится в процессе обсуждения, а законодательная база отсутствует.

Внедрение ювенальных технологий осуществляется по инициативе самих субъектов Российской Федерации[[146]](#footnote-146).

Ювенальная юстиция существует в разных государствах в различных формах: как составная часть ювенальной системы органов и общественных организаций, занимающихся вопросами семьи и правами детей в широком смысле (например, в Канаде, Японии, Нидерландах), так и в форме, противопоставляющей интересы ребенка интересам института семьи (например, во Франции), что как раз и приводит к неоднозначной оценке института ювенальной юстиции.

Поэтому форма реализации ювенальной юстиции в РФ во многом зависит от той правовой базы, которую еще предстоит создать.

В Нижегородской области реализуется пилотный проект применения ювенальной юстиции. Инициатором создания ювенальной юстиции в Нижегородской области является Судебный департамент. Во всех судах Нижегородской области образованы коллегии судей, которые занимаются рассмотрением уголовных дел, где подсудимыми являются несовершеннолетние, а также гражданских дел, по которым затрагиваются интересы несовершеннолетних, не обладающих полной дееспособностью. Пилотный проект является эффективным решением для инновационных и высокотехнологичных проектов с большой степенью неопределенности результата[[147]](#footnote-147).

Необходимо отметить создание общественных альтернатив, противостоящих ювенальной юстиции[[148]](#footnote-148). Одной из таких альтернатив стало Нижегородское региональное отделение Всероссийской общественной организации «Сообщество многодетных и приемных семей России «Много деток – хорошо!». Председатель Нижегородского отделения П. Солнцев рассматривает ювенальную юстицию как «прямую угрозу автономии семьи» и считает, что условия для ювенальных технологий еще не созданы.

Еще один аргумент, который приводят активисты, возражающие против внедрения ювенальной юстиции, – накопленный опыт работы ювенальной юстиции в Европе, не всегда положительный. Во Франции за 50 лет существования ювенальной юстиции у родителей были отобраны 2 млн. детей, причем, по оценкам специалистов, около 1 млн. отнято незаконно. В Германии, только в 2009 году – 70 000 детей, около половины – по причине «ненадлежащего материального положения семьи» [[149]](#footnote-149).

По данным Росстата (Федеральная служба государственной статистики), число детей, отобранных у родителей за неисполнение обязанностей по воспитанию, выросло с 2557 в 2000 году до 5877 в 2008 году. Всего в России в детдомах 800 тысяч детей, несмотря на то, что у них есть родители[[150]](#footnote-150). Острой является проблема социального сиротства – детей-сирот при живых родителях.

Координатор «Движения в защиту детства» в Нижегородской области С. Пчелинцев, сам ставший жертвой «ювенальных технологий», когда у него пытались отнять детей из-за недостаточного дохода, считает, что после принятия «ювенального» закона несовершеннолетних станут отнимать исключительно у благополучных семей, находя для этого различные причины. Ювенальная система – это инструмент управления и в бизнесе. Изымать детей станут и по заказам[[151]](#footnote-151).

Существуют опасения, что ювенальная система может стать коррумпированной. Законопроект № 304472-5 «О внесении изменения в пункт первый статьи 80 Семейного кодекса Российской Федерации в целях уточнения структуры расходов на содержание детей» является коррупциогенным в  смысле, вкладываемом в это понятие ч. 2 ст. 1 Федерального закона № 172-ФЗ «Об антикоррупционной  экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» (широкие пределы усмотрения для правоприменителя создают условия для проявления коррупции)[[152]](#footnote-152).

В Госдуме в первом чтении принят законопроект, существенно облегчающий процедуру изъятия детей из родной семьи[[153]](#footnote-153). Дело о лишении родительских прав будет рассматриваться по заявлению органа опеки и попечительства мировым судьей в течение трех (!) суток.

Руководитель Республиканского центра изучения новых религиозных движений иерей Димитрий Гераськин подытоживает:  «Только вдумайтесь в причины, по которым ювенальная юстиция позволяет детей изымать из семей: непосещение детской молочной кухни; ребенку не были сделаны своевременно прививки; жилье в аварийном состоянии; наличие в доме домашних животных; аморальное поведение; отсутствие детских игрушек в достаточном количестве; ребенок выполняет домашнюю работу; в холодильнике присутствует не весь ассортимент необходимых ребенку продуктов» [[154]](#footnote-154).

Общественный протест (в форме митингов, пикетов, открытых писем против введения ювенальной юстиции) был выражен более чем в тридцати регионах России[[155]](#footnote-155). Противники убеждены в следующем: ювенальная юстиция подрывает институт российской семьи, потакает детским порокам, формирует атмосферу безнаказанности для ребенка и ложную систему ценностей.

Возражения высказываются и со стороны русской православной церкви (к примеру, Сыктывкарской и Воркутинской епархии). Патриарх Кирилл выступил против ювенальной юстиции, заявив, что нужно сократить число изъятий детей из семьи и дать родителям возможность самостоятельно решать, как воспитывать детей[[156]](#footnote-156).

В настоящее время пособия патронатным семьям выделяются в размере 10 тыс. руб. в месяц на одного ребенка, в то время как пособие на родных детей в 15 (!) раз меньше. В Мордовии, к примеру, родители даже отказываются от родительских прав и оформляют на своих детей опекунство, чтобы получить возможность этих детей содержать[[157]](#footnote-157). Почему бы этими средствами не поддержать родную семью, сохранив в ней ребенка?

В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [[158]](#footnote-158) одним из главных направлений государственной политики предусмотрено обеспечение «безопасности личности, прежде всего, детей и подростков» (п. 38), создание в этих целях «единой государственной системы профилактики преступности (в первую очередь среди несовершеннолетних) и иных правонарушений» (п. 39), важнейшим элементом которой должна стать ювенальная юстиция, способная привести к снижению уровня криминализации несовершеннолетних.

Создание ювенальной юстиции в России необходимо и неизбежно. Необходимо потому, что именно она призвана способствовать социализации несовершеннолетних, в том числе, правонарушителей, решению проблем бездомных и беспризорных детей, сирот, в целом, защите прав детей. Неизбежно потому, что система российского права не может существовать и развиваться обособленно от международного права, поэтому внедрение ювенальной юстиции – вопрос времени.

Важно соответствовать идеологии российского общества, требованиям времени, учитывать имеющийся положительный опыт в регионах. Не следует копировать существующие модели: англо-американскую, континентальную, скандинавскую и др. Они были созданы для разных стран в различные периоды и не все прошли проверку временем.

Законопроекты должны выноситься на  обсуждение общественности, поскольку они затрагивают интересы семьи и детей, тем более что законодательная база еще не создана.

Система ювенальной юстиции должна стать открытой, это убережет ее от коррупции. Ювенальная юстиция в России должна быть ориентирована на ребенка, его семью, именно «социально» ориентирована, тогда все опасения окажутся беспочвенны, а возлагаемые на нее надежды оправдаются.

**Н.В. Лимонникова, И.В.Михеева**

**ВОЗМЕЩЕНИЕ ГОСУДАРСТВОМ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО**

**НЕЗАКОННЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ (БЕЗДЕЙСТВИЕМ) ОРГАНОВ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ИЛИ ИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ**

Причинение вреда незаконными действиями (бездействием) государственных органов и должностных лиц – нередкое явление в современном мире. В первую очередь, связано это с тем, что в настоящее время все чаще государственными органами в сфере административного управления и в уголовном судопроизводстве применяются меры принуждения, серьезно ограничивающие субъективные права граждан и юридических лиц и даже наносящие им вред. Каждому требованию подобного характера необходимо уделять предельное внимание, ведь речь идет не просто о нарушениях прав граждан рядовыми гражданами. Государственные органы и их должностные лица – часть государственной системы, которая отвечает за её развитие и работоспособность, поэтому они просто обязаны не допускать произвола с собственной стороны, не ограничивать актами, действиями права граждан и нести ответственность за свои нарушения в повышенном размере.

Прежде всего, нормой, гарантирующей право каждого на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) органов государственной власти либо должностных лиц этих органов является ст. 53 Конституции РФ. Наряду с основным законом страны существует огромное количество иных правовых актов, содержание которых в разной степени детализировано, и которые предусматривают процедуру возмещения вреда и восстановления нарушенных прав. Но, несмотря на это данная сфера таит в себе множество проблем, не урегулированных правом, в результате чего возникают однотипные споры, решаемые, однако, судами по-разному. В результате, можно сделать вывод о том, что российское законодательство нуждается в совершенствовании и унификации.

Обращаясь к истории отметим, что довольно долгое время во многих странах считалось, что государство является неприкасаемым субъектом власти и поэтому не должно нести ответственности за свои действия. Первые отступления от данного мнения прослеживаются в России только в 1864 году, в статьях 780-784 российского Устава уголовного судопроизводства, благодаря которым у потерпевшего появилась возможность просить о возмещении вреда и убытков, причиненных ему вследствие неосновательного привлечения к суду.

Похожая ситуация складывалась в то время у наших западных соседей, к примеру в Англии, где происходило все следующим образом: в порядке гражданского судопроизводства потерпевший предъявляет претензию, на нем лежит бремя доказывания, а также обязанность, если дело проиграно, оплатить все судебные издержки. В иных случаях должностное лицо, чья вина доказана, выплачивает возмещение из личных средств. Такой порядок сохранился и по сей день.

В ряде современных государств возможность добиться возмещения ущерба, причиненного органами дознания, прокуратурой и судом, закреплена в законодательстве и вполне реальна. Однако усложнено всё тем, что бремя доказывания лежит на потерпевшем и прежде чем добиться справедливости необходимо обосновать противоправность действий государственных органов, в результате которых был нанесен вред, и предпринять меры к обеспечению гражданского иска.

В настоящее время вопрос о возмещении вреда государством наиболее подробно рассмотрен в Гражданском Кодексе Российской Федерации (далее ГК РФ). Здесь можно встретить два случая государственной ответственности за вред: если он причинен гражданину или юридическому лицу государственными органами, их должностными лицами (ст. 1069); а также незаконными действиями органов дознания, прокуратуры, предварительного следствия, независимо от их вины, и суда (ст. 1070)[[159]](#footnote-159). Вред возмещается за счет соответственно казны Российской Федерации, казны субъекта Российской Федерации или казны муниципального образования.

Законодатель не устанавливает четкого предписания насчет того, должен ли признаваться акт власти недействительным, прежде чем возмещать причиненным им вред. Мнения как практиков, так и теоретиков на этот счет разделяются: кто-то считает такое признание необходимым[[160]](#footnote-160), другие совсем не обязательным[[161]](#footnote-161). Неясность в законе ведет к проблемам и многочисленным разногласиям при разрешении дел о возмещении. ВАС РФ, рассматривая дела данной категории, не требует предварительного судебного решения о признании соответствующего акта власти недействительным[[162]](#footnote-162). А некоторые суды просто отказывают в удовлетворении требований о возмещении ввиду отсутствия решения, по которому акт признан незаконным[[163]](#footnote-163). Следует отметить, что выбор способа защиты своих законных интересов – право каждого гражданина, будь то устранение препятствий в осуществлении своих прав, или только возмещение убытков, или и то и другое. Налицо серьезное несоответствие предусмотренных законодательством гарантий прав граждан и реальной судебной практики, которое в срочном порядке требует урегулирования и контроля. Если акт государственного органа уже признан недействительным, как устанавливает статья 13 ГК РФ, нарушенное право подлежит восстановлению либо защите иными способами, названными в ст. 12 того же Кодекса (восстановление положения, существовавшего до нарушения права, пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; возмещение убытков). В зависимости от того, какой способ защиты избран потерпевшим, Арбитражный процессуальный кодекс (далее - АПК) в ст. 4 предусматривает возможные формы обращения в суд: если дело возникает из гражданских правоотношений – предъявление иска, если из административных или иных публичных правоотношений – заявления. Из анализа частей 4 и 5 статьи 201 АПК РФ следует, что в резолютивной части решения по делу о признании незаконными действий (бездействия) государственных органов, должностных лиц должно присутствовать указание на обязанность устранить допущенные нарушения прав и законных интересов заявителя[[164]](#footnote-164), следовательно, в случае неисполнения в силу каких-либо причин данного обязательства, представляется целесообразным предъявить в суд требование о восстановлении нарушенных прав.

Из всего вышесказанного можно заключить, что для наилучшей защиты нарушенных прав необходимо предъявление в суд нескольких требований, первое из которых – заявление о признании незаконными решений, действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, тогда бремя доказывания будет лежать на ответчике, а вторым является иск о возмещении убытков. При предъявлении которого необходимо доказать причинную связь неправомерных действий и нанесенного вреда, что весьма проблемно[[165]](#footnote-165).

В настоящее время срок исковой давности, предназначенный для обжалования действий или решений государственных органов, их должностных лиц не совпадает со сроком, отведенным для подачи в суд требования о возмещении ущерба, что уменьшает шансы на справедливый результат разбирательства. Необходимо уравнять данные периоды времени, чтобы легче было признать вышеуказанное действие властного субъекта незаконным или причиняющим вред гражданину. Причем предлог «или» не просто так встречается в предложении, ведь возмещение должно предусматриваться не только за противоправные, но и за любые действия, так или иначе причинившие вред законным интересам граждан.

Сделать более эффективной защиту прав граждан в отношениях с публичной властью позволят следующие меры:

Необходимо обобщить разрозненные акты, включающие в себя положения о государственной ответственности в один общий акт, имеющий наибольшую юридическую силу. В нем следует сохранить принцип, согласно которому непосредственный причинитель вреда и ответчик по иску не совпадают. Это обеспечит возможность полной компенсации потерпевшему, независимо от имеющегося у органа или должностного лица имущества.

Произвол властей ограничит общая норма в законодательстве, предусматривающая возмещение государством вреда за нанесение ущерба его представителями при определении причинной связи между противоправным действием (бездействием) и наступившим вредом. При этом вред должен возмещаться исходя не из незаконных действий, а из нарушения законных интересов граждан и юридических лиц.

Специальными нормами должны регулироваться случаи отказа от такого возмещения. Возникающий вред может компенсироваться в два этапа: первый – при предъявлении требования к публично-правовому образованию ущерб возмещается гражданину или юридическому лицу (ст. 1069 ГК РФ), второй (регрессный) – от органа, должностного лица – назад государству (ст. 1081 ГК РФ).

Наличие работающего института взаимной ответственности государства и граждан и юридических лиц может стать шагом к развитию и совершенствованию России как правового государства.

**Д.С. Панов, И.В. Михеева**

**ТРАДИЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ОРГАНОВ ПОЛИЦИИ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И**

**СОВРЕМЕННОСТЬ**

Указ Президента Российской Федерации от 24 декабря 2009 г. «О мерах по совершенствованию деятельности органов внутренних дел Российской Федерации» дал старт реформе российской милиции. После народного обсуждения находящегося в свободном доступе законопроекта и внесения в него необходимых поправок в феврале 2011 года был принят Федеральный закон «О полиции». И речь идет не о простом переименовании, а о коренном изменении как минимум отношения к органам правопорядка, а как максимум – самих органов. Название новой структуры – «полиция» – это не Западная компиляция, а традиционное название органов, отвечающих за общественное спокойствие в России. Исторический опыт функционирования российской полиции является ценным для современного общества и государства спецификой правовой регламентации данной сферы.

Изначально полиция возникла в Санкт-Петербурге – в 1715 г., когда была создана полицейская канцелярия. Регулярная полиция создавалась как орган, на который возлагались обширные задачи по обеспечению «добрых гражданских порядков». Петр I придавал этим задачам особое значение, что выразилось в издании им «Пунктов, данных Генерал-полицмейстеру Дивиеру для руководства»[[166]](#footnote-166). По мнению В. И. Ченковой, именно они впервые обосновывали правовое поле деятельности полиции в России, очерчивали рамки своеобразной программы развития данного органа[[167]](#footnote-167).

Строительству системы полицейских органов в масштабах страны дал старт указ Анны Иоанновны «Об учреждении полиции в городах» от 23 апреля 1733 г.[[168]](#footnote-168) Лишь в 1775 г. создается уездная полиция в виде Нижнего земского суда.[[169]](#footnote-169)

В 1802 г. вместо коллегий образуются министерства, главное отличие которых заключалось в принципе единоначалия. В числе первых учрежденных министерств было и Министерство внутренних дел. Явная перегруженность полномочиями и функциями одного министерства способствовало выделению из МВД 17 августа 1811 г. Министерства полиции[[170]](#footnote-170). Оно ведало полицейскими учреждениями и некоторыми наиболее важными административно-хозяйственными делами.

Министерство полиции проработало недолго. В 1819 г. оно было упразднено, а большая часть его аппарата поглощена Министерством внутренних дел. 3 июля 1826 г. По проекту А.Х. Бенкендорфа создано было III отделение Собственной Его Императорского Величества канцелярии (СЕИВК)[[171]](#footnote-171).

На местах исполнительным органом III Отделения стала жандармерия, до этого выполнявшая функции военной полиции и входившая в состав армии. Жандармские части были объединены под единым руководством и связаны с политической полицией.

Дальнейшее усиление аппарата полиции было связано с активизацией «бомбистского» революционного движения, а также иных террористических организаций. В ходе революции 1905-1907 гг. Департамент полиции предпринимает ряд мер, оптимизирующих работу политического розыска. Издаются циркуляры, которые вводят политических руководителей на местах в суть создавшейся обстановки, знакомят с новыми общественными организациями и их программами[[172]](#footnote-172).

Отметим, что в период Российской империи зачастую одной из задач полиции считалось обеспечение общественного порядка в расширительном смысле этого слова – отсюда такие функции, как контроль за пожарной безопасностью, питейными заведениями, санитарный контроль и иные, что негативно сказывалось на работе полицейских органов[[173]](#footnote-173). Современной полиции эти функции уже не характерны.

В Своде законов Российской империи деятельность полиции, ее структура и функции регулировались различными правовыми актами, в том числе уставами и рядом ведомственных актов Министерства внутренних дел[[174]](#footnote-174). Это в свою очередь способствовало расширительному толкованию полномочий органов полиции и, как следствие, приводило к самоуправству.

Если говорить о нормативной основе деятельности современной российской полиции, то на сегодняшний день она находится в стадии своего становления. Это нашло свое выражение в принятии Федерального закона «О полиции»[[175]](#footnote-175). Одни исследователи поддерживают нововведения этого закона, другие видят в нем лишь очередной признак формирования в Российской Федерации полицейского государства[[176]](#footnote-176).

Можно заметить, что в организационном плане по действующему закону в сравнении с ранее действовавшей схемой отсутствует деление полиции на виды (на криминальную и общественной безопасности), тогда как в Российской империи также имела в качестве структурного элемента и вида полицию политическую, жандармерию и другие самобытные структуры. В то же время организация полиции и сейчас остается исключительно иерархичной.

В действующем сегодня Законе детально прописаны порядок и условия применения мер государственного принуждения сотрудниками полиции. И если в период Российской Империи такие и подобные им процедуры регулировались различными циркулярами и инструкциями, то на сегодняшний день их основные принципы оказались закреплены на законодательном уровне.

В итоге можно сказать, что современная полиция в отличие от ее имперского прообраза избавлена от наиболее одиозных несвойственных функций, ограничен ее произвол и более тщательно регламентирована компетенция.

Анализ научной литературы и нормативных правовых актов, позволяет выделить общие черты в правовом регулировании деятельности полицейских органов в Российской империи и в современной России, а также определить вектор развития современной полиции, который предопределяет целый ряд их принципиальных различий. Основными новациями стали:

* провозглашение вообще всем законодательством Российской Федерации и действующим Законом «О полиции» приоритета прав и свобод граждан перед государственными интересами, что обусловлено гуманизацией международно-правовых актов и поступательной глобализацией;
* выведение регулирования деятельности полиции с подзаконного на законодательный уровень, что подчеркивает важность этих органов для жизнедеятельности общества и государства;
* уход от мер репрессионного воздействия на нарушителей и иных лиц в сторону отношений партнерства с законопослушными гражданами и гуманизации действий по отношению к нарушителям правопорядка;
* высокий уровень коррумпированности сотрудников, оставшийся, правда, от милицейского прошлого, что выставляет современную полицейскую систему в не лучшем свете перед полицией Российской империи.

Интересными являются выявленные общие черты правоохранительных органов разных эпох, разделенных вековым барьером.

1. До сегодняшнего дня с имперских времен сохранилось недостаточно четкое формулирование законодательством полномочий органов и должностных лиц полиции, влекущее их расширительное толкование в процессе правоприменения.

2. По-прежнему, наблюдается видовое разнообразие правовых актов, регулирующих данную сферу властеотношений.

3. Сегодня, как и сто и двести лет назад полиция все еще является частью системы МВД с присущими этому ведомству характеристиками – иерархичностью, единоначалием, принципом служения государству и обществу и иными.

В контексте проведенного сравнительного исследования одной из наиболее важных для общества и государства структур – полиции – очевидны сохраняемые сегодня исторические традиции ее функционирования. Становится понятным, что как отрицательный, так и положительный характер производящих в правовой регламентации деятельности полиции изменений предопределяет особенностями государства политического, социально-экономического характера. Эффективность правоохранительных органов в лице полиции во многом определяется эффективностью функционирования всего механизма государства.

**Е. А. Долкова, Ю. В. Сочнев**

**ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУТА КОММЕРЧЕСКОЙ**

**СОБСТВЕННОСТИ ВО ФРАНЦУЗСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ**

Гражданское право Франции, которое на протяжении периода Новой истории отличалось более быстрым развитием правовых институтов, чем в других государствах, имеет ряд специфических черт, одной их которых является его существование в условиях дуализма частного права.  Под дуализмом частного права принято понимать существование в рамках единого правового поля, наряду с гражданским правом, отдельной отрасли - торгового права. Автономный характер торгового права в таком случае выражается в наличии торгового кодекса и в функционировании специальных торговых судов[[177]](#footnote-177). Во Франции правовой дуализм проявился ещё в XVIII в. и был закреплен при кодификационных работах Наполеона и создании Коммерческого (Торгового) и Гражданского кодекса, дополняющих друг друга, в отличие, например, от российского законодательства, в котором все указанные виды правоотношений регулируются в Гражданском кодексе РФ. Коммерческая собственность является специфическим институтом гражданского и торгового права Франции, ярким примером проявления подобного дуализма.

Известный французский правовед Жуллио Морандьер, характеризуя институт коммерческой собственности, говорит о его возникновении и развитии после введения в действие Гражданского кодекса 1804 г. Именно тогда началось законодательное закрепление права литературной и художественной собственности, права промышленной собственности и т. д. Типологически относящееся к указанным правам право коммерческой собственности было разработано в этот период.

Во французском законодательстве отсутствует дефиниция «коммерческой собственности». Именно по этой причине правоведы и исследователи раскрывают данное понятие, исходя из отличительных черт и признаков права коммерческой собственности. Так, например, Ж. Морандьер определяет его как «право на торговое предприятие и его составные части, торговую фирму, клиентуру»[[178]](#footnote-178). Следует отметить, что во французском и российском гражданском праве существуют существенные специфические отличия в понимании коммерческой собственности.

Современные юридическая и экономическая науки, а также развивающиеся общественные отношения внесли свою собственную коррективу в понимание данного правового института. Теперь во Франции при приобретении действующего торгового предприятия одновременно с ним предприниматель приобретает клиентуру и обязательства данного предприятия, к тому же покупается внутреннее оборудование и право аренды (droit au bail). Право аренды рассматривается как нематериальная собственность, которую можно продавать и передавать по наследству. Таким образом, в настоящее время коммерческая собственность (propriété commerciale) понимается как «право, которым обладает коммерсант, арендующий торговые помещения на основе специального договора аренды (bail commercial); в соответствии с этим правом коммерсант по истечении срока аренды может либо возобновить аренду, либо получить компенсацию»[[179]](#footnote-179). Также с этим понятием связан свод правил и законов, касающихся регулирования цен арендной платы[[180]](#footnote-180).

Согласно ст. L.-145-4 Коммерческого кодекса Франции, возможный срок договора аренды не может быть менее девяти лет. По истечению срока аренды арендатор, то есть владелец эксплуатируемого комплекса, может воспользоваться правом возобновления аренды (L- 145-12), срок которой тоже составит 9 лет, если не установлено иное.

Право пересмотра условий договора имеют как арендатор, так и арендодатель. Но в данном случае снова преимущественно защищаются интересы именно арендатора: он может пересматривать условия аренды каждые три года, но для их изменения необходимо извещать об этом арендодателя через судебного исполнителя не позднее, чем за три месяца до истечения трёх лет. В ином случае договор продлевается автоматически с сохранением прежних условий. В свою очередь арендодатель может пересмотреть условия договора не ранее, чем в начале девятого года.

При расторжении договора коммерческой аренды собственник помещения довольно ограничен в своем праве расторгнуть договор, он может сделать это только по прошествии девяти лет, известив арендатора о своем намерении за шесть месяцев до истечения срока через судебного исполнителя. Арендатор в свою очередь может запросить владельца коммерческой собственности о продлении аренды, причем также за шесть месяцев до срока её окончания*.*

Важной чертой коммерческой собственности является то, что при отказе продления договора аренды владелец обязан выплатить компенсацию коммерсанту (эвикционную) (по ст. L.-145-14 Коммерческого кодекса), которая включает в себя рыночную стоимость коммерческого комплекса, сумму расходов на переезд и обустройство, а также расходы и государственные пошлины ввиду перехода права на комплекс. Исключением из этого правила является несоблюдение условий аренды (например, специфики оговоренной деятельности) — в этом случае собственник может не выплачивать компенсацию (ст. L.-145-17)[[181]](#footnote-181). Также компенсация не выплачивается тогда, когда арендодатель доказал невозможность продления договора из-за наличия уважительной причины и если здание, которое является объектом коммерческой собственности, подлежит сносу.

Охрана коммерческой собственности гарантирована Декретом от 30 сентября 1953 г.[[182]](#footnote-182), который с тех пор дополняется различными постановлениями. Также постоянно вносятся поправки в статьи Коммерческого кодекса, посвященные коммерческой собственности: например, последние изменения были внесены Законом № 2012-387 от 22 марта 2012 г. в ст. L.-145-2 о субъектах коммерческой собственности[[183]](#footnote-183).

Значение права коммерческой собственности очевидно, в особенности для развития предпринимательства. Если бы арендодатель мог в любое время выгнать арендатора, для последнего представилось бы почти невозможным в достаточно сжатые сроки найти новое подходящее помещение для своего предприятия, что может привести его к потере клиентуры и разорению[[184]](#footnote-184). Таким образом, законодательство предусматривает эффективную защиту коммерсантов-арендаторов: после подписания договора аренды собственник помещений не может восстановить пользование ими, кроме случаев, когда он готов выплатить арендатору существенную компенсацию, либо когда коммерсант не выполняет своих обязательств.

В Гражданском кодексе РФ не содержится правовых норм, которые бы регламентировали данный институт или схожий с ним. Как уже отмечалось выше, в российском праве понимание коммерческой собственности отличается от того, какой смысл вкладывают в данный термин французские цивилисты. Кроме того, подобное развитие коммерческого права и, тем более, его выделение и законодательное закрепление в отдельном кодифицированном акте, не является характерным для российского права. В то же время следует отметить то, что похожие нормы присутствуют в главе 34 Гражданского кодекса РФ[[185]](#footnote-185), но в данном случае говорится только либо об аренде зданий и сооружений (не отмечая их назначение, как в случае с коммерческой собственностью), либо об аренде предприятий. Указанным видам аренды посвящены всего 34 статьи (606-625, 650-664), в отличие от Французского коммерческого кодекса, в котором непосредственно коммерческая собственность регламентируется более чем в 127 статьях (с L-141-1 по L-146-4, учитывая особенности нумерации статей в рассматриваемом законодательном акте). По своей сути условия договора аренды, в частности, аренды зданий для коммерческой деятельности, в российском гражданском праве не имеют такой строгой регламентации со стороны законодателя и государства — значительная часть условий договора зависит непосредственно от воли и интересов арендатора и арендодателя. В свете последних изменений, вносимых в Гражданский кодекс РФ, можно отметить, что внимание законодателей обращено и к нормам, регулирующим договоры аренды. Но на данном этапе поправки касаются только необходимости государственной регистрации договоров аренды, в том числе аренды зданий, сооружений и предприятий.

В отличие от российского законодательства, институт коммерческой собственности во французском праве регулируется достаточно строго, о чем говорит и законодательное установление минимальных сроков аренды, и строгая регламентация порядка изменения условий договора коммерческой аренды, или bail commercial.

Таким образом, институт коммерческой собственности, характерный для французского гражданского и торгового права, регулирует правоотношения основывающиеся на особом виде собственности, и является ярким примером проявления дуализма в частном праве Франции. Законодательное закрепление данного вида собственности позволяет более эффективно защищать интересы предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса, которые обладают большей свободой, в частности, в изменении условий договора коммерческой аренды. Существование данного института не могло не сказаться положительно на развитии экономики и торговли Франции. В связи с этим представляется предпочтительным создание подобного института в Российской Федерации и такое же тщательное, и подробное законодательное регулирование его применения. Это особенно актуально в условиях провозглашаемой заинтересованности нашего государства в развитии малого и среднего бизнеса, и поддержки предпринимательства.

**И.Н. Соколов, З.К. Сокова**

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

**В РОССИИ**

В современной России лобби крупных девелоперских компаний, использующих при своей деятельности различные формы финансирования жилищного строительства приводит к дискредитации тех или иных форм в пользу непосредственно используемой компанией схемы. Данный факт может вводить в заблуждение лиц, не имеющих времени и возможности самостоятельно разобраться в вопросе и без разбора доверяющих данным из средств массовой информации.

Отдельно следует оговориться о значимости исследования в плане изучения исторического российского опыта строительной кооперации. Несомненно, кооперация — экономическое воплощение отечественного менталитета, а как показала практика многих стран — именно построение экономики с учетом как мирового опыта, так и национальных особенностей — залог долговременного успеха, в то время как полное пренебрежение как внутренними традициями, так и «соседскими» изобретениями всегда заканчивается изолированной деградацией либо культурным поглощением. Опыт строительной кооперации в СССР бесценен, так как данная форма организации — одно из проявлений общественного объединения, свойственного любому типу экономики и, с определенными оговорками, некоторая часть советской практики применима и в современной России.

В целом, при изучении российского дореволюционного опыта мы видим тенденцию преобладания частных инвестиций в жилищное строительство, что при значительном социальном расслоении привело к массовому распространению рынка арендного жилья и жилья, предоставляемого на время работы. Важную роль в увеличении спроса на городское жилье сыграла урбанизация, увеличивавшаяся быстрыми темпами вместе с индустриализацией. Изучаемый сегмент правоотношений остался не урегулированным, государство не вмешивалось в его развитие так и не предоставляло поддержку, основную причину чего мы видим в недостаточном развитии экономических отношений.

На основании анализа нормативно-правовых актов периода зарождения жилищно-строительных кооперативов в РСФСР-СССР, возможно сделать вывод о том, что фактическая необходимость решения жилищного кризиса привела советскую власть к единственно возможному способу решения проблемы — законодательному закреплению основ деятельности и поддержке деятельности жилищных кооперативов. Аккумуляция средств «снизу» при предоставлении налоговых льгот, льгот по предоставлению недостроенных зданий и прочих административных поблажек (в частности — достаточная большая свобода при определении компетенции органов управления)— решение, которое оказалось по-настоящему действенным.

По итогам исследования законодательства в области жилищной кооперации, как одного из видов финансирования жилищного строительства в период становления (начало 1920-х — конец 1930-х), возможно сделать следующие выводы. Жилищная кооперация в целом сделала многое для решения жилищного кризиса в молодой Советской республике, подтверждение чему мы видим в статистических данных. В развитии данного института решающую роль сыграло весьма демократичное законодательство, обеспечивающее как налоговые льготы, административные поблажки, так и диспозитивные нормы по управлению кооперативами, их объединению в Союзы и так далее. При отпадении экономической, политической и экономической актуальности действительного функционирования жилищных кооперативов государство стало проводить политику уничтожения факторов жизнеспособности вплоть до фактической невозможности создавать реально способные к действию кооперативы.

Развитие законодательства и нормативной основы деятельности ЖСК в пе­риод 1950-х — 1980-х являет собой своеобразную «гонку» экономической по­требности и политической целесообразности. Несомненно, экономическая по­требность в развитии кооперативной формы финансирования была ощутима на протяжении всего этапа развития, однако, излишняя свобода и поощрение обще­ственной «самодеятельности» в рамках авторитарного режима были недо­пустимы. Потому государство зачастую вынужденно шло на предоставление тех или иных прав, льгот и на поддержку. В целом трудно недооценить вклад кооперативов в решении жилищного вопроса, особенно если рассматривать этот вклад комплексно — с учетом всех сложностей, регионального «недове­рия».

При изучении различных источников мы заметили ряд закономерностей, свойственных для законодательства всех стран и регулирующих все формы финансирования жилищного строительства:

1) наиболее эффективной и положительной является практика применения законодательства, созданного и принятого в рамках экономической необходимости и обусловленности. Таким образом, для развития общественных отношений, возникающих по поводу и в связи с финансированием жилищного строительства, показали свою актуальность следующие принципы (что нашло подтверждения на всех этапах становления и развития законодательства в исследуемой области):

1. пробельность в правовом регулировании недостаточно развитых общественных отношений в условиях, где все, что не запрещено — разрешено, приводит к их бурному росту и развитию.
2. Законодательное регулирование финансирования жилищного строи-тельства должно содержать не столько запрещающие и ограничивающие, охранительные нормы, но, в первую очередь — нормы поощрительные. Развитие жилищного строительства — залог стабильности, поэтому в данной ситуации интересы государства и рынка (граждан, в случае командной экономики) должны совпадать. Исторический опыт развития законодательства в исследуемой области показал, что ограничение и сдерживание институтов гражданского общества (как пример — строительная кооперация) — явный признак авторитаризма государственной политики.

- Отдельно следует отметить право на объединение. Именно диспозитивность норм, регулирующих свободу объединения элементов гражданского общества в сфере финансирования жилищного строительства — один из факторов эффективности применения. Совместное образование страховых фондов кооперативов, обмен опытом и так далее — гарантия безопасности в условиях кризиса.

2) На протяжении всех этапов становления и развития законодательства в сфере финансирования жилищного строительства мы видим своеобразную «гонку» между экономической потребностью и политической целесообразностью. В те моменты, когда акценты смещаются в сторону политической целесообразности — законодательство перестает быть актуальным и эффективным. По сути своей это уже не имеет значения, ведь право в такой ситуации уже теряет свое исходное значение и ценность.

3) Недостаточное внимание к региональным особенностям приводит к отрицательным результатам (что явно мы видим на примере развития законодательства, регулирующего строительную кооперацию в СССР).

Также по итогам исследования мы можем предложить отдельные актуальные варианты изменений в текущем законодательстве, регулирующем финансирование жилищного строительства в России:

* Несомненно, следует учесть опыт существования доходных домов до революции и при создании соответствующего законодательства предусмотреть ряд налоговых льгот для организаций, финансирующих строительство данных домов, а так же для организаций, занимающихся управлением проектами по эксплуатации и управлению ими — именно данные шаги смогут обеспечить стабильных приток частных инвестиций и оправдать долгий срок окупаемости, что несомненно послужит важным подспорьем в борьбе с «черным рынком» арендного жилья.
* С учетом иностранного опыта внести изменения в Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. От 30.12.2012) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»[[186]](#footnote-186), значительно ограничивающие применение формы финансирования жилищного строительства как долевое участие — на примере Великобритании возможно территориально ограничить места возможного применения данного института и оставить наиболее устойчивые в кризисных ситуациях регионы (вопрос требует дальнейшего изучения).
* Обеспечить административные и налоговые льготы для различных форм жилищно-строительной кооперации (не только для специализированных кооперативов). В частности — обеспечить льготное кредитование, причем не только застройщика, но и пайщиков. «Флагманами» в данной области могли бы стать банки со значительным государственным капиталом.
* Необходимо провести глобальные изменения законодательства о ЖНК, создать специализированные нормативные акты о ССК и прочих формах строительно-сберегательной кооперации, предусмотреть государственную поддержку, особенно на первых этапах существования соответствующих НПА.

**Толстова А.Д., Клепоносова М.В**

**ИСТОЧНИКОВЕДЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ**

**РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ В ВОЗРАСТЕ ДО**

**ВОСЕМНАДЦАТИ ЛЕТ В РОССИИ И ГЕРМАНИИ**

Если детский труд является явлением преимущественно негативным (за исключением сферы творчества и искусства), на искоренение которого направлены международные правовые институты (так, в рамках МОТ действует Международная Программа по искоренению детского труда (International Programme on the Elimination of Child Labour,- сокр. IPEC), то труд несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати (пятнадцати) до восемнадцати лет требует обязательной чёткой регламентации, что оправдывается темпом роста трудовой занятости данной категории работников.

Проведённое нами исследование представляет собой источниковедческий анализ, и, по своему характеру, относится к сфере правовой компаративистики, так как данный раздел юридической науки позволяет выявить наиболее общие закономерности становления и перспектив развития правовых механизмов отдельно взятого государства при сопоставлении его с иностранными государствами. Сравнение же с государством родственной правовой системы, в частности с Германией, является, на наш взгляд, наиболее рациональным.

К Российскому законодательству, регулирующему труд работников в возрасте до восемнадцати лет, относится целый нормативно-правовой комплекс, среди которого:  Трудовой кодекс РФ №197-ФЗ (далее - ТК РФ); Федеральный закон № 124- ФЗ «Об основных гарантиях прав ребёнка в РФ»; Федеральный закон №159- ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей»; Закон РФ № 1032-1 «О занятости населения в РФ»; а также ряд подзаконных актов. В отличии от России, в Германии трудовой кодекс отсутствует, трудовые правоотношения же регулируются как Гражданским кодексом (раздел 8- «Трудовой договор»; ст. 113 «Служебные или трудовые отношения» главы 1 «Дееспособность» раздела 3 «Правоспособность»), так и федеральными законами, регламентирующими отдельные сферы трудовой деятельности и защиты труда, и подзаконными нормативными правовыми актами: «Gesetz zum Schutze der arbeitend Jugend» (сокр.- Jugendarbeitsschutzgesetz - JArbSchG) - Федеральный закон «О защите труда молодёжи» от 12.04.1976 [BGBl.](http://de.wikipedia.org/wiki/Bundesgesetzblatt_%28Deutschland%29) I S. 965., Постановление Федерального правительства ФРГ «Об охране труда детей» (Verordnung über den Kinderarbeitsschutz- сокр. Kinderarbeitzschutzverordnung- KindArbSchV vom 23. Juni 1998 (BGBI. I S. 1508) ), изданное на основании Закона «о защите труда молодёжи» и регулирующее трудовую занятость детей старше 13 лет и несовершеннолетних (от 15 до 18 лет), осваивающих основную общеобразовательную программу и другие нормативные правовые акты.

К особенностям приёма на работу в России и Германии, относятся, прежде всего, минимально допустимый возраст работника, основой чему случит Конвенция МОТ от 6 июня 1973 г. №138 «О минимальном возрасте для приема на работу» и обязательное предварительное медицинское освидетельствование на основании Конвенции МОТ № 78 «О медицинском освидетельствовании детей и подростков с целью выяснения их пригодности к труду на непромышленных работах» 1946 г. Согласно ч.1 ст. 63 ТК РФ, заключение трудового договора допускается с лицами, достигшими шестнадцатилетнего возраста, однако данное правило допускает некоторые исключения. Кроме того, трудовой договор, с соблюдением ряда обязательных условий может быть также заключён с лицами, не достигшими четырнадцати лет для участия в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений в организациях кинематографа, театрах и т.д. Согласно же общему правилу абз.1 ст. 5 Федерального закона Германии «О защите труда молодёжи», трудоустройство лиц, не достигших пятнадцати лет (детей, по определению абз.1 ст.2), запрещено. Однако при этом для данного правило упомянутым законом предусмотрено значительное количество исключений: так, детям старше 6 лет разрешено участвовать в театральных постановках, продолжительностью до 4-х часов ежедневно в период с 10.00 до 23.00, для детей с 3-х до 6 лет – продолжительностью до 2-х часов ежедневно в период с 8 до 17.00[[187]](#footnote-187). В отличаи от ТК РФ, упоминающем об обязательном предварительном (при приёме на работу) и последующих медицинских осмотрах (обследованиях) работников в возрасте до восемнадцати лет лишь в ст. 266., анализируемый Федеральный закон Германии посвящает этому вопросу целую главу (гл. 4, ст. 32-46). Знчительное отличие от Российского трудового законодательства заключается в том, что в данном случае регламентируется не только обязательное ежегодное прохождение медицинского осмотра (обследования), но и срок прохождения осмотра, период предупреждения работодателем работника о необходимости пройти осмотр. Кроме того, законом вменяется в обязанность врача письменно сообщить законному представителю работника существенные результаты обследования и иные важные сведения касательно здоровья и связанных с ним ограничений.[[188]](#footnote-188)

Ограничения и запреты, связанные с трудовыми отношениями с участием работников, не достигших восемнадцати лет в России и Германии многочисленны, что позволило нам провести некоторую их систематизацию в форме таблицы: перечень запрещённых работ; режим, продолжительность рабочего дня, отпуск; Особенности выполнения трудовой функции (нормы допустимых нагрузок и т.д). Анализируя в общих чертах полученные данные, следует заметить, что перечень запрещённых работ для работников младше 18 лет в России и Германии во многом идентичен- это работы, которые не соответствуют уровню физического и морального развития ребёнка или несовершеннолетнего. Дополнительное ограничение предусмотрено законодательством Германии в отношении сдельной (аккордной работы). Общими для обоих государств являются запреты на использование труда несовершеннолетних в ночное время (в немецком законодательстве речь идёт о вечерней и ночной смене (период между 18.00 и 8.00) ), выходные и праздничные дни. Стоит заметить, что Федеральным законодательством России и Германии также предусматривается жёсткое ранжирование времени в зависимости от возраста работника (в Германии же и длительность непрерывного отдыха между работой, составляющего, по общему правилу, не менее 14 часов). Что же касается ежегодного оплачиваемого отпуска, то в РФ для работников в возрасте до 18 лет его продолжительность составляет 31 календарный день в удобное для них время[[189]](#footnote-189), в то время как в Германии его длительность определяется конкретным возрастом работника: для лиц до 16 лет: 30 рабочих дней; до 17 лет - 27 рабочих дня, до 18 лет - 25 рабочих дней. Таким образом, если в Российском трудовом законодательстве соотношение минимального срока ежегодного оплачиваемого отпуска между категориями несовершеннолетних работников и работников, достигших восемнадцати лет, составляет 28 к 31, то в Германии данное соотношение составляет 24 к 25-30. Особенности выполнения трудовой функции определяются на подзаконном уровне как в РФ, так и в ФРГ и представляют собой предельно допустимую физическую нагрузку, требования к безопасности и санитарным условиям (в России).

В отдельной части работы были рассмотрены дополнительные права и льготы работников в возрасте до 18 лет. К таковым относятся гарантии работникам, совмещающим работу с обучением, предоставляющие работникам дополнительное время для занятий и сдачи необходимых экзаменов (в РФ указанные гарантии относятся на работников, вне зависимости от их возраста). В РФ к специальным гарантиям для работников, не достигших 18 лет, также относятся гарантии на основании положения о целевой контрактной подготовке специалистов с высшим и средним профессиональным образованием. Отдельно стоит сказать о гарантиях при увольнении работника в возрасте до 18 лет. Так, согласно ст. 269 ТК РФ, расторжение трудового договора с работниками в возрасте до 18 лет по инициативе работодателя (за исключением случая ликвидации организации или прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем) помимо соблюдения общего порядка допускается только с согласия соответствующей государственной инспекции труда и комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, кроме того, «Работникам - детям-сиротам и детям, оставшихся без попечения родителей, высвобождаемым из организаций в связи с их ликвидацией, сокращением численности или штата, работодатели (их правопреемники) обязаны обеспечить за счет собственных средств необходимое профессиональное обучение с последующим их трудоустройством в данной или другой организации[[190]](#footnote-190)». применение в отношение несовершеннолетних работников общих положений о расторжении трудового договора (т.е приравнивание работников в возрасте до 18 лет к категории совершеннолетних работников), а также, распространения на них Закона о «О защите от увольнения» («Kündigungsschutzgesetz»- KSchG vom 25. August 1969 (BGBl I.S. 1317) ). Кроме того, положения, установленные в Федеральном законе ФРГ «О защите труда молодёжи», в том числе дополнительные права, гарантии и льготы, являются императивными, то есть не могут быть изменены на основании трудового договора, что также соответствует принципу, закреплённому в ч.2 ст. 9 ТК РФ о том, что «Коллективные договоры, соглашения, трудовые договоры не могут содержать условий, ограничивающих права или снижающих уровень гарантий работников по сравнению с установленными трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права».

Отдельно стоит сказать об ответственности работодателя за нарушение трудовых прав и гарантий работников в возрасте до 18 лет. Если указанные правонарушения в РФ квалифицируется в подобающем большинстве как административные правонарушения (если нет квалифицирующих признаков уголовно-наказуемого деяния), объектом которых являются права граждан. Общая санкция за нарушение законодательства о труде и охране труда предусмотрена ст. 5.27 КоАП РФ и влечёт наложение административного штрафа от тысячи до 50 тысяч рублей (в зависимости от того, является ли работодатель должностным лицом; лицом осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, либо юридическим лицом) или административное приостановление деятельности на срок до девяносто суток. Ответственность в Германии за указанные нарушения предусматривается Федеральным законом «Об охране труда молодёжи», где объектом является уже установленный порядок и работодатель наказывается штрафом (в зависимости от существа его правонарушения) до 50 000 евро (вне зависимости от того, является ли работодатель физическим или юридическим лицом). Наличие в ФРГ специальных санкций за нарушение трудового законодательства и законодательства об охране труда работников в возрасте до 18 лет, представляет собой, на наш взгляд, дополнительную гарантию соблюдения прав несовершеннолетних работников, что может рассматриваться как перспектива развития Российского отечественного законодательства.

**Н.В. Хорбин, Ю.В. Сочнев**

**ПРИЧИНЫ И ЭТАПЫ РЕЦЕПЦИИ КОДЕКСА НАПОЛЕОНА**

**В ЕВРОПЕ**

Принятие Кодекса Наполеона стало одним из ключевых событий в истории европейского права XIX в. Его нормы были восприняты широким спектром государств по всему миру (Начиная от Италии и Нидерландов, заканчивая Южно-американскими странами). В чем же секрет такой популярности данного акта?

В отечественной и зарубежной юридической литературе есть множество мнений по данной проблеме, но все же, несмотря на это разнообразие мнений специалистов, мы попробуем выделить наиболее основополагающие причины столь широкого и масштабного влияния данного Кодекса.

Первой и одной из наиболее серьезных причин рецепции Кодекса Наполеона  является завоевательная политика, проводимая Францией в начале XIX в. под руководством Наполеона.  По мнению исследователей, Кодекс "следовал за французским оружием и одерживал вместе с ним победы". Многие авторы выделяют эту причину, как основополагающую. Данная оценка имеет своё право на существование (см. пример первоначальной рецепции в Италии ниже). Как верно отметил Р.С. Тараборин, "территория влияния Франции расширялась, и помимо самой Франции включала Бельгию, Голландию, левый берег Рейна от Везеля до Базеля, полосу Северной Германии до Балтийского моря, часть Швейцарии, Пьемонт, Тоскану и Папскую область". Как писал сам Наполеон своему брату, королю Вестфалии: " больше не будет никакой другой власти кроме официально тобой разрешенной. Именно это сподвигло меня на повсеместное утверждение Кодекса ". Как видим, Наполеон в ходе своей завоевательной политики активно заставлял завоеванные государства принимать его Кодекс.

Вторая причина – это своеобразная универсальность Кодекса. Несмотря на многочисленные различия в Европейских государствах, Кодекс был применим к любой социальной среде, и, если даже какие-то нормы Кодекса (как правило, это были нормы свободного брака) были неприемлемы для той или иной страны, то общетеоретические начала Кодекса приживались во многих странах. Как гордо отметил один из разработчиков Кодекса Жан-Этьен-Мари Портали, "этот Кодекс законов предназначен для регулирования и укрепления отношений в семье и обществе, а также защиты интересов людей, которые принадлежат к одному гражданскому обществу"

Третья причина рецепции – понятность и доступность норм Кодекса. Как писал Л.А. Кассо, "каждая из статей дает полное и законченное понятие, и для установления смысла отдельного положения законодатель не прибегает к этим постоянным ссылкам на другие параграфы, которыми так затрудняется чтение нового германского уложения". Даже если впоследствии (после падения Наполеона) Кодекс и не был переведен или переработан, то он послужил, как минимум, основой для кодификационных работ (Кодексы в Нидерландах, Италии и др.).

В качестве четвертой причины стоит выделить влияние французской философии и идей естественного права на Европейское общество еще с XVIII в..  Именно они во многом и стали идейным базисом (наряду с римским правом) процессов кодификации, завершившихся принятием Кодекса Наполеона,  и потому данный правовой акт довольно легко ложился на уже подготовленную европейскую почву.

Пятая причина – это защита капитала, вопреки интересам наемного рабочего, что было в интересах буржуазии, чье влияние с течением времени все увеличивалось.

Соответственно причин рецепции Кодекса достаточно много, и не представляется возможным выделить какую-то одну, ибо только рассмотрение этих причин в совокупности раскрываем нам тайну "популярности" данного Кодекса. В различных странах были задействованы различные комбинации вышеописанных причин. Подтверждение данному тезису мы можем найти в этапах рецепции кодекса, коих в европейской истории было два

Первый этап связан непосредственно с завоевательной политикой Наполеона, и его неукротимым желанием повсеместно внедрять свой гражданский кодекс. Во всех подчинённых ему странах Наполеон приказывал ввести в действие свой Кодекс, без каких бы то ни было изменений. Правда, нормы Кодекса иногда вступали в противоречие с устоявшимися нормами отдельных стран, но императора это не волновало.

Ярким примером подобной позиции является Италия. В "Королевстве Италия" Кодекс Наполеона вступил в силу после принятия так называемого "Terzo Statuto Costituzionale". Основные положения этого статута звучали следующим образом:

Ст. 55: В Италии будет действовать только один ГК и никакой другой.

Ст. 56: Наполеоновский Кодекс вступит в силу и … будет переведен на латинский и итальянский. Перевод должен быть оценен королем.

Ст. 57: Любое изменение в таком (этом) Кодексе будет запрещено, пока не пройдет 5-летний срок.

Похожую ситуацию с внедрением кодекса мы можем найти и в Германских княжествах, и в Нидерландах, и в Испании. Таким образом, вполне очевидно сильное влияние завоевательной политики императора Наполеона на рецепцию гражданского кодекса, определившее первый этап его европейской рецепции.

В то же время не стоит абсолютизировать данные события. История показала, что империя Наполеона была не вечна, а вместе с ней должен был исчезнуть с европейской арены и его кодекс (Франция естественно не в счет). После падения режима Наполеона во многих государствах наступила реакция против французского влияния и французского законодательства в частности. Такой поворот событий также опирается на политические изменения. Некоторые государства отказывались от Кодекса Наполеона не потому, что он не соответствовал уровню развития гражданско-правовых отношений или духу исторически сложившегося национального права, а потому, что напоминал о поражении, и связанных с ним притеснениях и унижениях со стороны Франции. Своё влияние на замедление процесса кодификации в Европе оказала и историческая школа права, также сформировавшаяся как своеобразная реакция в правоведении на распространение французских идей.

Однако кодификационные процессы в Европе были необратимы, и, с падением влияния исторической школы, необходимость создания единого источника, в виде кодекса, осознавалась все яснее. Так начался второй этап кодификации и рецепции Кодекса Наполеона, в котором на первый план выходят универсальность и гибкость гражданского кодекса 1804 г, а так же отсутствие иных аналогов в мире. Данный процесс мы можем отчётливо проследить на примере все той же Италии.

В 1861 г. итальянский парламент провозгласил создание Итальянского Королевства. Несмотря на политическое единство, гражданское право не было единообразно: на территории Италии действовали 5 Гражданских Кодексов. Так, по мнению министра юстиции Джузеппе Пизанелли, новый единый Кодекс мог объединить и создать нацию.

Стоит отметить, что итальянский гражданский кодекс достаточно много перенял у французского ГК. Например, итальянский Кодекс является превосходным, можно сказать совершенным переводом Кодекса Наполеона в части права собственности: например, ст. 544 французского ГК, дающая определение собственности, точь-в-точь повторяется в Кодексе Пизанелли (ст. 436).

В то же время, несмотря на обширное заимствование норм гражданского права из Кодекса Наполеона, мы все же можем обнаружить 2 основных различия:

В Кодексе Наполеона остается в силе эмфитевзис, что во многом связано с все еще преобладанием аграрных отношений, особенно на юге страны

Итальянский правовой акт сохранял институт раздельной собственности, в семейных отношениях.

В итоге можно констатировать, что не существовало одной универсальной причины рецепции в европейский странах Французского ГК 1804 г.. На разных этапах действовали различные причины или их комплекс, обусловливающие популярность и влияние рассматриваемого правового акта.

**Н.С. Маслова, А.А. Иванова**

**ОСОБЕННОСТИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ**

**ПО РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ**

Недвижимое имущество является одним из основных предметов научного исследования в области права. Это объясняется значимостью данного имущее-ства, как для отдельного человека, так и для государства в целом. Обладание на праве собственности недвижимостью дает ощущение экономической стабильности и защищенности. Сделки, направленные на куплю- продажу недвижимого имущества, являются одними из самых распространенных в общем экономическом обороте. Значимость в регулировании данных отношений подчеркивается также тем, что положениями о договоре купли-продажи открывается вторая часть Гражданского кодекса РФ. Договор купли-продажи недвижимости в свою очередь можно отнести к ключевому договору среди всех видов договоров купли-продажи. Совершенствование законодательной базы по регулированию продажи недвижимости способствует развитию общественных отношений. В последнее время законодатель принимает попытки разработать концептуальные документы в этой области, следствием чего является введение большого количества новаций в законодательные акты, касающиеся недвижимости.

Объектом исследования выступает категория недвижимого имущества, как гражданско-правовая категория.

Предметом является особенности гражданских правоотношений в сфере договорных обязательств по договору купли-продажи недвижимого имущества.

Целью научной работы является изучение особенностей регулирования правоотношений, возникающих в сфере оборота недвижимости.

Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

1. Изучить категорию недвижимого имущества.
2. Провести анализ действующего законодательства, научных исследова-ний и судебной практики о договоре купли-продажи недвижимости.
3. Проанализировать новые вносимые законодателем положения, кото-рые касаются регулирования правоотношений в сфере оборота недвижимости.
4. Определить современное понятие добросовестного приобретателя недвижимости.
5. Освоить процедуру государственной регистрации прав на недвижи-мое имущество, включая случаи отказа в ней.
6. Подвергнуть анализу положения о признании сделки недействитель-ной и правовых последствий данной процедуры.

Научная новизна исследования состоит в комплексном подходе к рассмотрению особенностей купли-продажи недвижимости в рамках, как действующего законодательства РФ, так и принятого, но пока не вступившего в законного силу. Изучение положений проектов законов имеет огромное значение. Изменения и дополнения, вносимые в ключевые правовые акты, которые регулируют гражданские правоотношения, являются принципиаль-ными и в многих вопросах отличаются от норм действующего законодательства. Анализ данных положений дает возможность представить картину правовой реальности будущего.

27 апреля 2012 Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданский кодекс РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» был принят в первом чтении. Статья 130 ГК РФ в новой редакции предусматривает отнесение жилых и нежилых помещений, выделанных в установленном порядке в качестве самостоятельных объектов гражданских прав к недвижимым вещам. Законода-тель придерживается концепции единой судьбы земельного участка и расположенных на нем строений. Так, земельный участок и находящееся на нем здание, сооружение, объект незавершенного строительства, принадлежащие на праве собственности одному лицу, признаются единым объектом и участвуют в гражданском обороте как одна недвижимая вещь.

Для того, чтобы успешно стать собственником недвижимого имущества, необходимо пройти процедуру государственной регистрации. Процедура проводиться по инициативе лица. Государственная регистрация осуществляется по месту нахождения недвижимого имущества в пределах регистрационного округа. Вся процедура состоит из пяти последовательных стадий: подача обязательных документов; правовая экспертиза документов; утверждение или отказ в государственной регистрации прав на недвижимое имущество; включение зарегистрированного права в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество; подписание правоустанавливающих документов, выдачу свидетельства о государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

Видится интересной позиция законодателя относительно нотариального удостоверения сделок с недвижимостью. Первоначальная редакция Законопроекта предполагала по умолчанию сделка, влекущая возникновение, изменение или прекращение прав, которые подлежат государственной регистрации, должна быть нотариально удостоверена, если иное не предусмотрено законом. Тем самым вводилась презумпция нотариального удостоверения сделок. Необходимость нотариального удостоверения прав на недвижимое имущество обосновывалась тем, что нынешняя система государственной регистрации не способна заменить нотариального удостоверения сделок с недвижимостью. Предполагалось построение системы регистрации прав при непосредственном участии нотариусов, которые способны обеспечить оказание полного комплекса необходимых услуг. Будучи профессионалами, нотариусы могут передать документы клиента на регистрацию, получить и вручить их клиенту.

Привлечение нотариусов предполагает применение ряда необходимых мер для того, чтобы нововведения законодателя были реализованы с максимальной пользой для граждан. Так, необходимо усилить ответственность нотариусов, повысить общую профессиональную культуру нотариата. Граждане должны доверять нотариусом полностью. Всем известно, что деятельность нотариусов не является безвозмездной. В связи с этим возникает новая проблема установления экономически оправданных тарифов услуг нотариуса. Участники гражданских правоотношений не должны воспринимать это, как необоснованное бремя расходов. Также, логично встает вопрос о том, способно ли действующее количество нотариусов обеспечить сопровождение таких сделок.

Введение нотариального заверения всех сделок с недвижимостью предполагает внесения большое изменение во всей системе нотариата. Так, законодатель предусматривает введение Единой информационной системы нотариата. Что обеспечит эффективную работу нотариусов, а население будет обеспечено качественными правовыми услугами.

Однако сейчас законодателем была введена обратная презумпция. Нотариальное удостоверение сделок, влекущих возникновение, изменение или прекращение прав, подлежащих государственной регистрации, требуется лишь в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон. Таким образом, можно утверждать, что реформирование в данной части гражданских правоотношений не состоялось.

Можно только предположить, почему законодатель отказался от введения таких изменений. Может быть это связано с тем, что ни современный нотариат, ни общество в целом пока не готовы к таким нововведениям. Возможное увеличение расходов на совершение сделок с недвижимостью также могло быть причиной такого действия законодателя. Нецелесообразность дублирования функции нотариусов регистрирующими органами при проверке законности сделки для государственной регистрации прав.

При регулировании вопроса, связанного с недвижимостью необходимо соблюдение такого нового принципа гражданских правоотношений, как добросовестность. Участники гражданских правоотношений должны действовать добросовестно при установлении, осуществлении и защите гражданских прав и исполнении гражданских обязанностей. Добросовестность должна исходить от двух сторон, как от покупателя, так и от продавца. Однако законодатель не дает дефиницию добросовестности. По энциклопедическому словарю Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона добросовестность означает субъективное состояние лица при совершении юридических актов, его неосведомленность об обстоятельствах, опорочивающих внешнюю и внутреннюю правомерность акта и могущих заставить честного в юридическом смысле человека отказаться от его совершения, несмотря на отсутствие формальных к тому препятствий. Относительно отношений с недвижимостью добросовестный приобретатель не знал и не должен был знать о существовании прав на данное имущество со стороны других лиц. Участники гражданских правоотношений должны быть очень осторожны при покупке или продаже недвижимости, должны досконально проверять все документы, чтобы обезопасить себя от возможных проблем.

В ходе проведенных исследований были получены следующие выводы:

1. Главной особенностью купли-продажи недвижимого имущества является наличие государственной процедуры регистрации прав на недвижимое имущество.
2. Для законного проведения сделки по купли-продажи недвижимости необходимо соблюдение требований по государственной регистрации прав на недвижимое имущество, в том числе включая правило о предоставлении необходимых документов, соблюдение сроков, необходимых как для регистрации прав, так и для защиты (срок исковой давности).
3. Законодатель отказался от идеи обязательного требования нотариального удостоверения сделок с недвижимостью.
4. Планируется создание информационной системы нотариата, что способствует ускорению и облегчению процесса совершения гражданско-правовых сделок, направленных на отчуждение недвижимого имущества.
5. У нотариусов возникает право использовать электронные документы, что гораздо облегчит процедуру нотариального удостоверения сделок с недвижимостью.
6. При регулировании вопросов, связанных с недвижимостью, необходимо соблюдение принципа добросовестности.
7. Добросовестность должна идти от двух сторон: от покупателя и от продавца.

**Научное направление «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»**

**М.С. Саляева, А.Н. Визгунов**

**ПРИМЕНЕНИЕ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ НА БАЗЕ**

**СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ**

Индивидуальные рекомендации стали важным элементом современных информационных ресурсов, так как пользователю постоянно приходится сталкиваться с проблемой выбора необходимых объектов из огромного количества доступных возможностей. Рекомендательные системы призваны облегчить эту задачу пользователя и предоставить ему сравнительно небольшой список объектов, адаптированный под его потребности. Проблема разработки эффективных алгоритмов формирования индивидуальных рекомендаций сейчас актуальна. Исследования в этом направлении ведутся компаниями Microsoft, Amazon. Также проводятся ежегодные конференции, например, ACM Recommender System. Сейчас проходит крупный конкурс Million Song Dataset Challenge, который, так же как Netflix Prize 2006-2009, стимулирует развитие этой отрасли науки.

Внедрение рекомендательных систем в социальные сети также является актуальной проблемой современности. На данный момент уже существуют успешные реализации. Сайты LastFM, YouTube, Facebook, ВКонтакте имеют сервисы, генерирующие рекомендации. Но это только первые шаги, сделанные в этом направлении, существует ещё огромный потенциал для развития этой идеи. В том числе благодаря тому, что рекомендации могут быть направлены на самые разные объекты.

В нашей работе мы рассмотрели применение рекомендательных систем на базе социальных сетей для изучения иностранного языка. Изучение иностранных языков становится всё более важным процессом для каждого человека. Развиваются интернет-ресурсы, призванные облегчить его. Но объём предлагаемой информации оказывается слишком велик для того, чтобы пользователь легко мог сделать выбор интересных и подходящих для его уровня учебных материалов. Поэтому существует потребность в создании рекомендательных систем в сфере изучения иностранных языков.

Цель исследования – изучение возможности создания рекомендательной системы в сфере изучения иностранных языков на базе социальной сети. Для этого в ходе работы мы

* произвели анализ процесса изучения иностранных языков с помощью интернет-ресурсов;
* сделали анализ возможностей социальных сетей, применимых для создания индивидуальных рекомендаций;
* осуществили анализ алгоритмов построения индивидуальных рекомендаций;
* создан прототип приложения социальной сети для формирования индивидуальных рекомендаций в сфере изучения иностранных языков.

Рекомендательные системы появились сравнительно недавно. Впервые термин «коллаборативная фильтрация» был использован Дэвидом Голдбергом из компании Xerox Palo Alto Research Center в 1992 году в статье «Using collaborative filtering to weave an information tapestry», в которой презентовалась рекомендательная система Tapestry. Настоящее развитие рекомендательных систем начинается с первыми применениями их в коммерции (сайтом Amazon.com). Появляются новые алгоритмы создания прогнозов и сравнивается их эффективность. Важным событием стало проведение конкурса Netflix Prize в 2006 году, где соревновались в точности алгоритмы расчёта рекомендаций. Однако на данный момент не достаточно проработаны и сформулированы теоретические основы расчёта рекомендаций. Не существует единой классификации алгоритмов, не определены критерии сравнения и оценки, что тормозит развитие этого научного направления. Создание классификации алгоритмов и проблем, связанных с созданием рекомендаций, стало одной из задач исследования. В ходе работы был произведён частичный анализ существующих алгоритмов расчёта рекомендаций, выявлены основные проблемы рекомендательных систем и предложены критерии сравнения алгоритмов.

В рамках нашего исследования был создан прототип рекомендательной системы на базе социальной сети ВКонтакте. Объектом рекомендаций являются учебные материалы для изучения иностранного языка. Таким образом, пользователь может оценить учебные материалы, предложенные приложением и на основе этих оценок получить список рекомендованной литературы.

Социальная сеть ВКонтакте была выбрана для исследования, так как, во-первых, в ней зарегистрировано наибольшее число российских пользователей, во-вторых, социальная сеть предоставляет разработчикам открытый доступ к API: функциям, методам и константам. В результате было создано IFrame – приложение, в которое могут войти пользователи социальной сети. Внедрение рекомендательной системы в ВКонтакте - важное преимущество нашей программы, так как это даёт лучшие возможности для расчёта рекомендаций. Редко рекомендательные системы могут вычислить сходство между пользователями на основе их личной информации, так как для получения этих данных, пользователю нужно заполнять анкету о себе, на что понадобится некоторое время. Разрабатываемая система не требует дополнительных усилий от пользователя, так как данные собираются из социальной сети.

В результате работы прототипа были собраны данные

* о пользователях на основе их личной информации, предоставленной социальной сетью;
* о пользователях на основе действий внутри приложения (оценок, выставленных учебным материалам);
* об учебных материалах (в программе хранится база данных учебных материалов, где они описаны согласно базовым атрибутам. Эта база расширяется благодаря пользователям приложения).

На данный момент осуществляется расчёт рекомендаций на основе таблицы транзакций (то есть оценок пользователей). Для этого применяется Open Slope One алгоритм. Этот алгоритм основан на упрощённой форме регрессии. Такой выбор был сделан из-за высокой точности алгоритма и малых затратах памяти.

Как видим, для расчёта рекомендаций пока используется только одна треть данных, собираемых приложением. В дальнейшем мы планируем использовать все данные для создания рекомендаций. Будет реализован расчёт рекомендаций как в online (непосредственно после совершения транзакции), так и в offline – режиме (в отложенном времени, на основе неизменных данных о пользователях и учебных материалах). Важно реализовать разделение расчёта прогнозов на два этапа, так как это позволит повысить точность и сократить затраты ресурсов. Следовательно, алгоритма Open Slope One будет недостаточно и одной из целей будущего исследования является поиск альтернативных алгоритмов расчёта рекомендаций.

**Д.А. Семенов, О.Е. Хвостова**

**ФРАКТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ**

**В СПОРТЕ**

Сегодня общественная жизнь постоянно ставит перед человеком множество вопросов, ответить на которые можно лишь с помощью научного исследования. Для анализа социологических данных существуют достаточно эффективные математические методы, одним из которых является фрактальный анализ. Он является особенно перспективным направлением анализа данных, и не только в социологии. В науке фракталы известны уже почти столетие, они довольно хорошо изучены и имеют многочисленные приложения в жизни[[191]](#footnote-191)[[192]](#footnote-192). Мы можем наблюдать применение фракталов в различных научных сферах.

Теория фрактального анализа представляется достаточно интересной, особенно если применить ее для анализа социальных процессов. Поэтому будем использовать ее в той области, которая наиболее близка и интересна многим, – в спорте, в частности биатлоне.

Цель работы ‑ провести фрактальный анализ социальных процессов на примере анализа спортивных результатов российской и немецкой сборных по биатлону на Кубке мира 2011-2012 г.

Слово «фрактал» не является математическим термином. Обычно фракталом называют геометрическую фигуру, которая удовлетворяет одному или нескольким из следующих свойств[[193]](#footnote-193):

* обладает сложной структурой при любом увеличении;
* является (приближенно) самоподобной;
* обладает дробной хаусдорфовой (или фрактальной) [размерностью](http://elementy.ru/posters/fractals/dimensions).

Основной и главной характеристикой фрактального объекта является фрактальная размерность. Сегодня существуют разные подходы к измерению размерности объектов, но абсолютно все они ведут происхождение от размерности Хаусдорфа.

Размерность Хаусдорфа определяется по формуле[[194]](#footnote-194):

(1)

где *N*(*ɛ*) – это количество покрывающих множество единичных объектов, *ɛ*- диаметр единичного объекта.

Одним из методов фрактального анализа динамических рядов является так называемый метод накопленного отклонения. Нормированный размах на интервале определяется следующим образом:

(2)

где *R*(*t*) – разность максимального и минимального накопленного отклонения на данном интервале, а *S*(*t*) – стандартное отклонение.

Согласно формуле Херста,

(3)

где *a* и *H* – некоторые константы. Константа *H* может изменяться от 0 до 1 и называется показателем Херста. Он характеризует угол наклона графика линейной зависимости *Ln*(*R*/*S*) от *Ln*(*t*).

Показатель Херста может быть основой для определения дробной размерности динамического ряда[[195]](#footnote-195), вычисляемой как *D*=2-*H*.

Применим данную теорию непосредственно к социальным процессам в спорте – к биатлону. На примере одного из спортсменов ‑ Евгения Устюгова, были рассмотрены временные ряды, которые составлены из показателей спортсмена за 3 сезона и 2 сезона. Фрактальный анализ всех рядов показал, что достаточно рассмотреть один сезон соревнований, для того чтобы сделать необходимые выводы по работе спортсменов, поскольку по принципу самоподобия фракталов дробных фрактальных размерностей этих рядов примерно одинаковые 1,79<D<1,82.

Для решения поставленных целей в работе, была использована информация о результатах соревнований на спортивных сайтах.

Полученные данные обрабатывались при помощи электронных таблиц Microsoft Excel. В результате работы с таблицами Microsoft Excel были получены временные ряды по каждому из спортсменов двух сборных.

Фрактальный анализ осуществлялся с помощью FracLab Toolbox. Во FracLab Toolbox реализовано множество методов фрактального анализа и моделирования, в частности, измерение множества значений, регулируемое измерение, мультифрактальный спектр, интерполяция, шумоподавление и т.д.

С помощью метода измерения множества значений была определена дробная фрактальная размерность динамики значений результатов соревнований и показателей стрельбы для каждого спортсмена российской и немецкой сборных на каждом этапе Кубка мира. Данные представлены в таблице 1.

Теперь нужно определить степень разброса возможного набранного количества очков для спортсменов в будущем. Для этого необходимо посчитать математическое ожидание для ряда значений каждого спортсмена, и, потом, рассчитать дисперсию, которая и является характеристикой степени разброса величины. Так как мы используем ряд очков, то есть целых чисел и вероятность выпадения каждого числа очков неизвестна, то математическим ожиданием является среднее значение по ряду. Дисперсия в статистическом понимании есть среднее арифметическое из квадратов отклонений значений величин ряда от их среднего арифметического, то есть от математического ожидания. Формула дисперсии:

(4)

где - выборочное среднее значение, - среднее арифметическое значений ряда, - размер выборки.

Зная, дисперсию найдем среднеквадратическое отклонение, характеризующееся как показатель рассеивания относительно математического ожидания. Он равен корню из дисперсии. Рассчитанные значения представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Результаты фрактального и статистического анализа спортсменов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Спортсмен** | **Фрактальная размерность результатов по гонке** | **Фрактальная размерность по стрельбе** | **Математическое ожидание результатов** | **Дисперсия** | **Среднеквадратическое отклонение** |
| Богалий-Титовец | 1,78 | 2 | 67 | 973,3 | 31,1 |
| Зайцева | 1,64 | 1,7 | 117,4 | 622,4 | 24,9 |
| Слепцова | 1,84 | 1,99 | 63,4 | 1250,24 | 35,3 |
| Глазырина | 2 | 2 | 34,5 | 1571,8 | 39,6 |
| Вилухина | 1,78 | 1,9 | 82,1 | 873,8 | 29,5 |
| Юрлова | 1,98 | 2 | 22,4 | 1206,9 | 34,7 |
| Гараничев | 1,53 | 1,9 | 68,2 | 932,6 | 30,5 |
| Шипулин | 1,88 | 1,64 | 85,1 | 1064,3 | 32,6 |
| Устюгов | 1,82 | 1,99 | 78,3 | 1081,5 | 32,8 |
| Лапшин | 1,5 | 2 | 31,5 | 423,5 | 20,5 |
| Маковеев | 1,87 | 1,9 | 77,5 | 1471,8 | 38,3 |
| Малышко | 1,67 | 1,7 | 71,1 | 837,2 | 28,9 |
| Волков | 1,7 | 1,99 | 41,1 | 1229,6 | 35 |
| Бирнбахер | 1,53 | 1,64 | 92 | 984,1 | 31,3 |
| Хенкель | 1,99 | 1,9 | 89 | 986,8 | 31,4 |
| Нойнер | 1,55 | 1,63 | 132,4 | 675,2 | 25,9 |
| Хильдебранд | 2 | 1,99 | 46,3 | 1000,4 | 31,6 |
| Бахман | 1,76 | 2 | 68,5 | 1040,2 | 32,2 |
| Графф | 1,74 | 1,99 | 63 | 980,7 | 31,3 |
| Грейс | 1,41 | 1,99 | 23,1 | 402,5 | 20 |
| Шемпп | 1,8 | 1,9 | 43,2 | 1008,1 | 31,1 |
| Пейффер | 1,54 | 1,99 | 103,5 | 826,6 | 28,7 |

Проведем анализ рассчитанных данных.

Если фрактальная размерность меньше 1,4, то можно сказать, что спортсмен выступает стабильно хорошо или стабильно плохо. По полученным результатам к этой категории можно отнести только одного спортсмена из немецкой сборной ‑ это Грейс.

При фрактальной размерности от 1,4 до 1,65 спортсмены имеют достаточно стабильные результаты это такие спортсмены, как Зайцева, Малышко, Лапшин, Гараничев в российской сборной и Нойнер, Бирнбахер, Пейфер в немецкой сборной. У них отличная физическая форма, можно и дальше смело рассчитывать на их хорошие, а у некоторых отличные показатели.

При фрактальной размерности от 1,65 до 1,75 результаты спортсменов не стабильные они могут быть как плохими так и не очень, но значения не имеют очень большой разброс показаний. К таким спортсменам относятся: Вилухина, Малышко, Волков, Богалий-Титовец в российской сборной и Бахман, Граф у немцев. Их дальнейшие выступления на соревнованиях тоже можно спрогнозировать, рассчитывая на средний результат от их прежних выступлений. Перечисленные спортсмены имеют достаточно хорошие показатели, и это говорит об их не плохой физической подготовке к будущим соревнованиям.

Основная группа спортсменов в российской сборной относится к следующей категории: это Устюгов, Маковеев, Шипулин, Слепцова,Юрлова, в немецкой сборной Хенкель, Шемп, Хильдебранд. Их фрактальная размерность выше 1,75, т.к. показания значений временного ряда имеют очень большой разброс. Это могут быть блестящие результаты и их достаточно много, но могут быть и очень неудачные выступления. К этой категории относятся много очень сильных спортсменов, которые могут занимать призовые места. Но рассчитывать на это с большой долей вероятности нельзя.

Рассматривая фрактальные размерности по показателям выстрелов, мы видим, что почти все спортсмены имеют размерность близкую к 2, что говорит о непредсказуемости этого процесса, и у любого спортсмена есть вероятность промахнуться.

Из полученных результатов следует, что фрактальные размерности спортсменов российской и немецкой сборных колеблются в диапазоне 1,4<D≤2 (в среднем D=1,75 для российской сборной и D=1,65 для немецкой). По исследуемым данным видно, что более стабильно выступает немецкая сборная.

Российская сборная не предсказуема, но в ней очень много сильных спортсменов. Спортсмены Устюгов, Маковеев, Шипулин, Слепцова, Юрлова могут противостоять спортсменам Хенкель, Шемп, Хильдебранд из немецкой сборной.

В результате проведенного исследования были рассмотрены особенности фрактального анализа применительно к социальным процессам. Показано, что представляют собой фракталы и насколько актуальна в современном мире фрактальная теория.

Проведен фрактальный анализ социальных процессов на примере анализа спортивных результатов российской и немецкой сборных по биатлону на Кубке мира 2011-2012 г. Анализ показал, что немецкая сборная выступает чуть более стабильно, чем российская. Тем не менее, значения фрактальных размерностей говорят о том, что и в том и в другом случае возможно возникновение лавинообразного процесса как побед, так и поражений.

Кроме того, можно отметить, что по данным проведенного анализа спортсмены Устюгов, Маковеев, Шипулин, Слепцова, Юрлова могут противостоять спортсменам Хенкель, Шемп, Хильдебранд из немецкой сборной.

В результате анализа статистики промахов, был показано, что для всех спортсменов данный процесс протекает непредсказуемо, и у любого спортсмена есть шанс совершить промах.

В заключение хочется отметить, что анализ фрактальных и мультифрактальных свойств временных рядов является одним из перспективных направлений анализа данных.

**Научное направление «СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ»**

**С.О. Немцова, Е.А. Гриднева**

**НАСИЛИЕ КАК ФЕНОМЕН КУЛЬТУРЫ**

Человечество уже давно громко именует себя цивилизованным, но когда сегодня массовая культура пропагандирует насилие и жестокость в новостях, в фильмах, в рекламе, даже в детских передачах, то возникает сомнение в праве на такую оценку. Если раньше в насилии видели только социально-политический, правовой, психологический феномен, то сейчас, к сожалению, назрела необходимость рассматривать насилие и как феномен культуры.

При изучении насилия возникает ряд проблем. В первую очередь это проблема понимания сущности насилия. «Очень многое из того, что люди современного общества воспринимают как грубейшие акты насилия, – пишет А.П. Назаретян, – вовсе не квалифицировалось как таковое людьми традиционной (тем более – архаической) культуры»[[196]](#footnote-196). В современной культуре и в культуре ранних эпох понимание насилия различно, что позволяет говорить о социокультурной природе этого феномена.

Раньше насилие было обыденным и повседневным: нормой жизни было избиение жен мужьями, детей родителями, публичные казни и порки. Войны, многие из которых именовались священными, повторялись с удручающей регулярностью. Некоторые формы насилия не только поощрялись, но и были легализованы. С античных времен до 19 века просуществовало рабство – классический пример насилия с точки зрения современного цивилизованного человека, но в те времена рабство не получало негативной морально-правовой оценки, оно считалось «полезным»[[197]](#footnote-197) для рабов и выгодным для государства в силу его экономической эффективности. Особой формой насилия был обычай кровной мести, получивший нормативное закрепление во многих средневековых государствах, в том числе и в Древней Руси. Показателен пример средневекового рыцарства, благородство которого распространялось только на взаимоотношения с лицами знатного происхождения, в то время как даже откровенно насильственные действия в отношении простолюдинов уже не подлежали оценкам рыцарской сословной морали.

Все эти явления, обусловленные ценностями и традициями прежних времен, кажутся зверством в контексте нашей современной культуры, когда повсеместно признано равенство прав и свобод человека и гражданина. Однако и сегодня в отдельных этнических группах, религиозных сектах, субкультурах насилие считается допустимым. Нельзя не вспомнить так называемые деструктивные религиозные секты, институт «дедовщины» в армейской субкультуре, обряды инициации и обычай кровной мести, сохранившиеся у некоторых народов. Все это подвергается осуждению всего цивилизованного мира и требует от общества выработки особой культурной политики в отношении этих групп.

Несмотря на сформированное единое негативное отношение к насилию в современной западной культуре, оно не исчезает и даже нельзя говорить о тенденции к его сокращению. Есть различные теории на этот счет. Еще в начале ХХв. З.Фрейд обосновывает «атрибутивность» насилия его укорененностью в природе человека: «агрессивное стремление является у человека изначальной, самостоятельной инстинктивной предрасположенностью; культура преодолевает опасные агрессивные устремления индивидов – она ослабляет, обезоруживает их…»[[198]](#footnote-198). Более того, по Фрейду, культура сама носит насильственный характер, подвергая системе своих санкций природу естественного человека, подавляя и трансформируя его влечения. Наш современник В. Корнев разделяет эту точку зрения, говоря, что «именно в зоне насилия над телом, языком, сознанием и формируется всегда пространство культуры»[[199]](#footnote-199).

Продуктивными нам представляются идеи Ж. Бодрийяра, который оппонирует биологической трактовке насилия Фрейда и, отталкиваясь от реалий современного общества, обосновывает теорию социальной природы насилия, в результате чего насилие приобретает еще более жесткие формы. По мнению Бодрийяра, насилие неразрывно связано со ставкой на изобилие, которую делает современное массовое общество: «насилие укоренено в самом процессе роста и увеличенного потребления, в которое теперь включен каждый»[[200]](#footnote-200). Причем такое насилие представляет особую опасность, так как оно неконтролируемо, стремится к тотальности, не имеет ни объекта, ни цели. Бодрийяр полагает, что в таком обществе потребления, обществе самообмана, нет и не может быть подлинной культуры.

Мы полагаем, что можно синтезировать эти две точки зрения, так как каждая из них вносит существенный вклад в объяснение феномена непрекращающегося насилия: теория биологической природы насилия позволяет понять, почему насилие всегда было, есть и будет существовать, ибо *nature* в нас неистребима. В свою очередь, теория социальной природы насилия весьма качественно объясняет всплеск насилия именно в обществе 21 века, когда ценности общества потребления и его массовая культура отчуждают человека от его подлинной человечности.

В современной проблематике насилия нельзя пройти мимо попыток некоторых исследователей развенчать якобы миф о том, что насилие возросло и продолжает расти. Например, А.М. Буровский в своей статье «Молодежь и культ насилия» утверждает, что культ насилия – это большая иллюзия. Он полагает, что постоянные сообщения об актах насилия свидетельствуют не об обилии насилия, а о возросшем внимании к нему. С его точки зрения, «к насилию приковано огромное, порой болезненное внимание общества отчасти и потому, что насилие перестало быть бытовой нормой»[[201]](#footnote-201). В его работе также выражена мысль о том, что агрессия – неизменная потребность человека, не изменяющаяся от эпохе к эпохе. Изменению подвергается только направленность агрессии: в современном мире агрессия вытесняется в виртуальный мир: фильмы, телевизионные передачи, игры. Этот виртуальный мир Буровский называет «инфраструктурой удовлетворения потребности человека в агрессии и насилии»[[202]](#footnote-202).

Хотя это, на первый взгляд, и неочевидно, но нам думается, что позиция Буровского в целом совпадает с той, что занимают Фрейд и Бодрийяр, за исключением, может быть, только того факта, что «вытеснение агрессии» не является для него новой формой насилия. Он придает этому явлению скорее положительную окраску, правда, не обосновывая это достаточными доводами. Мы же склонны считать, что от такого «вытеснения агрессии» насилия меньше не становится, а – напротив, оно вызывает повышенный интерес к насилию, особенно среди молодежи, что приводит только к усугублению ситуации агрессивности в обществе.

Воздействие аудиовизуального насилия, которое находит свое отражение в большинстве современных фильмов, телепередач, компьютерных игр, очень велико: чем больше человек наблюдает за насилием на экране, тем больше он принимает установку на агрессивное поведение. В связи с этим мы считаем правомерным использование в исследовательской и социальной практике понятия культурного насилия, введенного норвежским ученым Й. Галтунгом: «это те аспекты культуры, которые могут быть использованы для оправдания и легитимизации насилия»[[203]](#footnote-203). Похожую мысль выражает С.Н. Ениколопов: «Культурное насилие ведет к тому, что все другие проявления насилия начинают восприниматься как справедливое или, во всяком случае, не дурное дело»[[204]](#footnote-204).

Основным транслятором культурного насилия в обществе, несомненно, являются средства массовой информации, которые массированно влияют на, прежде всего, образ мышления и поведение современного человека: СМИ фактически способствуют насаждению культа силы, вседозволенности и безнаказанности, что нравственно разлагает человека и наше общество. Непрерывный, порой доходящий до смакования, поток информации о насилии и проявлениях жестокости приводит к тому, что общество воспринимает подобные факты как обыденные и привычные, неотъемлемые признаки нашего времени. Такое восприятие насилия порождает равнодушие к чужим проблемам, неспособность к сопереживанию, цинизм, в результате чего люди не только привыкают к насилию, но и начинают получать от него некоторое удовольствие. Насилию придаются эстетические формы, оно постепенно становится фактом искусства, средством самовыражения. Так, Р. Барт в «Мифологиях» описывает боевые искусства следующим образом: «все жесты, причиняющие боль, наделены здесь особой зрелищностью … зритель вовсе не желает, чтобы борцу было больно, он лишь наслаждается совершенством иконографии»[[205]](#footnote-205). Показательно, что особой популярностью в наше время пользуются фильмы «черной серии»: «мир гангстеров – мир хладнокровия …, – пишет Барт, – происшествия, которые в житейской философии рассматриваются как значительные, – например, смерть человека, – сводятся здесь к голой схеме, сокращаются до крохотного атомарного жеста»[[206]](#footnote-206), просто сюжетному ходу, экшену.

Таким образом, мы можем говорить о том, что современная культура больна насилием. Закономерным следствием этого является кризис этики. И у многих возникает искус призвать на замену этики право. Однако, замена этики правом, а права этикой, недопустима. Их роль в борьбе с насилием как культурным феноменом одинаково значима, так как право – это надличностный универсальный регулятор, который не может охватить все существующие общественные отношения, а сосредотачивается на коррекции отношений гражданина и государства, а этика – это более тонкий межличностный регулятор; и то, что не урегулировано правом, должно контролироваться этикой. Этика и право должны находиться в неразрывном взаимодействии при борьбе со всеми формами насилия в современном обществе, они немыслимы в отрыве друг от друга, должны сегодня взаимообуславливать и взаимодополнять друг друга.

Мы считаем, что в борьбе с насилием как культурным феноменом должны реализовываться два подхода: политико-правовой, где главным субъектом противодействия насилию является государство, и социокультурный подход, где все общество посредством системы своих социокультурных институтов должно формировать и поддерживать у каждого человека установку на ненасилие в процессе его жизнедеятельности.

Государство должно решать эту проблему путем издания новых правовых законов, совершенствования существующих законов и повышения качества их правоприменения. Работа в этом направлении ведется уже сегодня. Так, например, 1 сентября 2012 года вступил в силу Федеральный Закон «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию». Этот нормативный акт направлен на защиту детей от разрушительного информационного воздействия, которое может травмировать их психику, на защиту от демонстрации жестокости и насилия в СМИ. Кроме того, с 1 января 2013 года запущена Всероссийская кампания против насилия и жестокости в СМИ, которая включает комплекс мер, направленных на обеспечение духовно-нравственной и информационной безопасности несовершеннолетних.

Однако низкая правовая культура и распространение правового нигилизма в нашей стране ставит под сомнение эффективность всех этих действий. Сегодня стоит задача формирования качественной правовой культуры российских граждан: люди должны знать и соблюдать закон, уважать его, у них должна формироваться внутренняя цензура на применение насилия. И решение этой задачи зависит не только и не столько от государства, но и от каждого из нас, так как качество правовой культуры определяется качеством воспитания и образования, полученного в семье, школе, ВУЗе, личной этикой каждого человека.

Лишь при корреляции этих двух подходов к проблеме насилия в современном обществе – политико-правового и социокультурного – мы можем надеяться на действительное изменение ситуации и утверждение подлинной человечности современной цивилизации.

**Н.А. Каталов, Т.И. Бикметова**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА КАК ФАКТОР**

**РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. обнажил давно назревавшие проблемы российского государства и общества, такие как «сырьевая зависимость» экономики, низкая эффективность государственного управления и коррупция, слабость институтов гражданского общества и т.д. Одним из таких вызовов современной России является неравномерное социально-экономическое развитие ее регионов. Так, согласно последним исследованиям авторитетной организации National Bureau of Economic Research Российская Федерация занимает 3-е место по уровню диспропорции экономики регионов[[207]](#footnote-207). Такое положение дел грозит серьезными негативными последствиями для социальной и политической стабильности. В этой связи, решение проблемы регионального развития страны становится как никогда актуальным.

Одним из ключевых факторов устойчивого развития регионов в России является создание эффективного механизма взаимодействия между публичной властью и бизнесом. Существует несколько предпосылок такого рода сотрудничества. С одной стороны, публичная власть заинтересована в привлечении частных инвестиций на субфедеральный уровень, так как это могло бы способствовать увеличению налоговых поступлений, созданию новых рабочих мест, развитию местной инфраструктуры и т.д. В свою очередь предприниматели рассчитывают на максимальную стабильность и предсказуемость экономической ситуации в регионе.

Однако, заявляя о необходимости привлечения частных средств в регион, мы неизбежно сталкиваемся с вопросом: как это сделать? Современная регионалистика предлагает два базовых механизма стимулирования инвестиций[[208]](#footnote-208). Первый из них заключается в максимальном использовании географических и природных преимуществ местности. К таковым относятся: выдвинутое к границе или приморское положение (что облегчает внешнеэкономические связи), близость к основным транспортным узлам и развязкам (снижает логистические издержки), наличие природных ресурсов и т.д. Иными словами, в данном случае бизнес заинтересован вкладывать свой капитал только лишь потому, что любые понесенные им издержки могут быть покрыты за счет природного потенциала. Именно по такому, экстенсивному принципу развиваются нефтегазоносные зоны Западной Сибири.

Тем не менее, Российская Федерация обладает определенной спецификой, которая существенно ограничивает применение данного механизма. В частности, субъекты федерации расположенные в Центральной России, при высокой плотности населения, не обладают значительными природными ресурсами. Также следует отметить, что территория Российской Федерации сильно вытянута с запада на восток, что в купе со слабо развитой системой путей сообщения усложняет межрегиональное взаимодействие. Плюс ко всему, значительная площадь страны расположена в неблагоприятных, с климатической точки зрения, северных районах. Совокупность всех этих факторов делает практически невозможным применение рассматриваемого метода стимулирования инвестиций в большинстве субъектов федерации.

Второй способ повышения конкурентоспособности региона связан с улучшением системы управления и созданием благоприятной институциональной среды для развития бизнеса. На практике это может выражаться в создании особых экономических зон (как, например, ОЭЗ «Янтарь» в Калининградской области), бизнес-инкубаторов и т.п.

Ярким примером такого рода стимулирования бизнеса является реализация так называемой «кластерной политики» в Российской Федерации. Ее основы были заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года («Стратегия 2020»)[[209]](#footnote-209). Кластерная система основывается на принципе государственно-частного партнерства. Органы публичной власти определяют наиболее приоритетные отрасли хозяйства, затем – создают определенные преференции для их развития. Как правило, за основу выбирается некое крупное «якорное предприятие», которое будет «обрастать» производственной, научно-исследовательской и образовательной базой. В конечном счете, образуется «группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга»[[210]](#footnote-210).

Так, например, в 2011 году группа компаний ГАЗ и Правительство Нижегородской области подписали соглашение о создании автомобильного кластера. Данное соглашение предусматривает взаимные обязательства обеих сторон. Губернские власти обязуются предоставлять компенсации по налоговым сборам, а также содействовать льготному кредитованию. При этом группа ГАЗ и ее крупнейший акционер ОАО «Русские машины» обещают проинвестировать до 2015 года в областные активы порядка 7 млрд. руб.[[211]](#footnote-211) Стоит отметить, что подобные проекты также реализуются в Ленинградской (соглашение с автоконцерном Toyota) и Калужской (партнерство с Volkswagen) областях.

При этом, кластерная система обладает важнейшим преимуществом – она оказывает кумулятивный эффект на экономику и социальную сферу: например, в среднем один рубль, вложенный в производственный кластер генерирует порядка двадцати рублей налоговых поступлений, а одно рабочее место создает около десяти мест в смежных отраслях.[[212]](#footnote-212)

Таким образом, в отсутствие мощного природного и географического потенциала именно создание благоприятной институциональной среды может стать ключевым фактором в повышении конкурентоспособности региона.

Тем не менее, несмотря на острую необходимость привлечения инвестиций на областной уровень существует ряд законодательных барьеров, препятствующих улучшению делового климата.

Во-первых, действующая на данном этапе система налогообложения в России предусматривает передачу большей части налогов (в т.ч. и налога на прибыль организаций) в федеральную казну, а затем перераспределение этих средств из центра на места. Складывается ситуация, при которой региональное руководство практически не заинтересовано в стимулировании бизнеса, так как при всех затратах на его развитие, денежные средства от налогов и сборов пойдут в обход бюджета субъекта федерации[[213]](#footnote-213). Решение данной проблемы специалисты видят в модернизации налогового законодательства, предоставлении регионам финансовой автономии, что может стать дополнительным материальным стимулом к повышению инвестиционной привлекательности своего региона[[214]](#footnote-214).

Во-вторых, обозначенная выше слабость правовых институтов в России, порождает еще одну специфическую черту отечественной бизнес-среды – наличие значительной коррупционной составляющей. Отсутствие развитой нормативной базы в сфере российского предпринимательского права, а также проблемы правоприменительной практики, приводят к тому, что ведение дел вне рамок правого поля зачастую оказывается более выгодным как коммерческим организациям, так и представителям публичной власти. При этом, складывается парадоксальная, ситуация при которой, «важнейшей составляющей регионального инвестиционного климата» выступает «личная порядочность губернатора»[[215]](#footnote-215).

Показательным в этой связи является высказывание экс-главы Архангельской области Анатолия Ефремова. Еще в бытность губернатором он заявил: «Любое предприятие, которое пришло в область, должно нести социальную нагрузку...А если компания не захочет...у нас одних комиссий проверяющих около пятидесяти!»[[216]](#footnote-216).

В-третьих, несмотря на то, что развитие кластерной системы признается одним из приоритетных направлений для Российской Федерации, на сегодняшний день не принято ни одного статутного законодательного акта, регулирующего процедуру их создания. Как уже было отмечено выше, базовые принципы организации кластеров содержатся в «Стратегии 2020». Помимо этого, отдельные положения конкретизированы Министерством экономического развития РФ. Однако полноценная нормативная база регулирования кластерной системы отсутствует. Поэтому порядок взаимодействия субфедеральных органов государственной власти и бизнес-структур определяется только на договорном уровне.

В совокупности все вышеперечисленные факторы существенно усложняют региональное инвестирование.

Рассматривая проблему взаимодействия власти и бизнеса, необходимо выделить еще один важный аспект данного сотрудничества – корпоративную социальную ответственность (далее – КСО). Существует множество подходов к определению данного феномена, однако мы остановимся на наиболее общем. Итак, КСО – это концепция, подразумевающая возложение коммерческой организацией на себя дополнительных социальных обязательств, выходящих за рамки, установленные законом. Иными словами, помимо общеобязательных требований по уплате налогов, соблюдению экологических стандартов, соблюдению прав миноритарных акционеров, компания осуществляет дополнительные затраты – социальные инвестиции – в различные сферы общественной жизни (здравоохранение, образование и т.д.)

Следует отметить, что на сегодняшний день принципы ответственного бизнеса получают все большее распространение в российской коммерческой среде. Одним из проявлений КСО стало вовлечение крупных компаний в реализацию приоритетных национальных проектов. С целью стимулирования данного процесса в 2005 году в РФ был принят Федеральный закон «О концессионных соглашениях», регулирующий порядок государственно-частного сотрудничества в сфере строительства и реконструкции «автомобильных дорог, объектов ж/д транспорта, морских и речных портов»[[217]](#footnote-217) и т.д.

Помимо этого, происходит активное внедрение западных принципов прозрачности и подотчетности бизнеса. В качестве примера можно привести принятие рядом компаний («Базовый Элемент», «Лукойл», «Магнитогорский металлургический комбинат» и проч.) Кодексов деловой этики, устанавливающих основы социальной ответственности организации.

Тем не менее, несмотря на позитивные тенденции, реализация идей КСО сталкивается с рядом объективных трудностей, особенно на уровне региона. Существует несколько факторов, обуславливающих специфику отечественного бизнес-пространства.

Первый из них заключается в утрате традиций предпринимательства, связанный с советским периодом. В то время как в странах с развитой рыночной экономикой идея КСО насчитывает уже более века[[218]](#footnote-218), в современной России данный вопрос стал актуален лишь около двадцати лет назад, в связи с переходом от социалистической экономики к рыночной.

При этом проблема налаживания взаимоотношений между региональной властью и коммерческими структурами отнюдь не нова в нашей истории. Примером эффективной модели КСО может послужить благотворительная деятельность дореволюционных промышленников и предпринимателей Нижнего Новгорода. Благодаря финансовой поддержке купеческих семей Бугровых, Башкировых, Руковишниковых и проч., в Н.Новгороде были отстроены: городской водопровод, публичный театр, «Вдовий дом», здание городской Думы, несколько ночлежных и молельных домов и другие социально значимые для того времени объекты.

В свою очередь губернские власти активно стимулировали купеческую филантропию. Например, «во внимание к выдающейся благотворительной и общественной деятельности»[[219]](#footnote-219) коммерсанту могло быть пожаловано потомственное дворянство, что позволяло занимать ключевые городские посты. Так, например, именно меценатство позволило известному пароходчику Д.В.Сироткину дослужиться до поста «городского головы». Иными словами, благотворительность была одним из немногих социальных лифтов того времени. Однако за 70 лет социалистического строя позитивные традиции ответственного бизнеса были утрачены.

Следующий фактор, определяющий специфику российского бизнеса, является отличный от западного механизм формирования «спроса» на КСО. Как уже отмечалось выше, первые идеи о партнерских отношениях между коммерческими структурами и обществом появились на Западе, на рубеже XIX и XX веков. Они стали своего рода ответом на возраставшую правозащитную деятельность профсоюзных организаций.

Напротив, в России, в отсутствие сильных рычагов давления на бизнес-пространство со стороны общественности, роль актора в данном процессе берет на себя государство. Красноречивым подтверждением тому может послужить нашумевшая на всю страну история моногорода Пикалево – в результате конфликта двух хозяйствующих субъектов была поставлена под удар социальная инфраструктура целого города с населением более 20 тыс. человек. Несмотря на многочисленные митинги и акции протеста горожан ситуация практически не двигалась с мертвой точки. Проблема была решена только после вмешательства Председателя Правительства РФ, что свидетельствует о ключевой роли власти в формировании КСО в РФ.

Совокупность этих факторов предопределяет специфику регионального бизнес-пространства в нашей стране.

В заключение, необходимо отметить, что проблема регионального развития является не абстрактной, теоретической, а носит важный прикладной характер. Одним из способов повышения конкурентоспособности региона является выстраивание эффективной модели взаимодействия между публичной властью и бизнесом. С одной стороны, государство посредством различных методов воздействия должно стимулировать увеличение роли частного сектора. С другой – бизнес должен нести разного рода социальную нагрузку. Тем не менее, развитию данного партнерства препятствует ряд обстоятельств, в частности, слабость нормативной базы, особенности исторического развития, коррупция и проч., преодоление которых позволит создать современную модель взаимоотношений «Власть-Бизнес».

**М.C. Богаткина, Д.А. Радионова, С.В. Смельцова**

**АНАЛИЗ ПРОЯВЛЕНИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ И ЖИЗНЕННЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СРЕДИ СТУДЕНТОВ НИУ ВШЭ – НИЖНИЙ**

**НОВГОРОД ПОСРЕДСТВОМ ИГРЫ «HSE - build»**

В современном мире лидерство является одним из самых интересных феноменов общественной жизни. Каждый человек позиционирует себя либо как лидер (управляющий), либо как ведомый. Особенно ярко это выражается в молодежной среде, так как именно в этом возрасте окончательно формируется характер и темперамент человека, которые влияют на проявление его лидерских качеств. Важность и актуальность изучения феномена лидерства обусловливается возможностями его влияния на развитие личности, а формирование активной жизненной позиции предполагает оптимальную включенность в коллектив и исполнение лидерских функций. [[220]](#footnote-220)

Феномен лидерства также важен и для таких муниципальных структур как высшие учебные заведения. Остановимся подробнее на Высшей школе экономики – Нижний Новгород – вузе, с ярко выраженной индивидуальностью, с набором черт, которые определяют его уникальность. Университет позиционирует себя как лидер среди социально – экономического направления в образовании, являясь единственным в этой области Национальным исследовательским университетом.

С марта по октябрь 2012 года проводилось исследование, количество респондентов - 302 человека.

Цель исследования: определить, соответствует ли в молодежной среде НИУ ВШЭ - Нижний Новгород самоидентификация человека как лидера действительности.

Задачи исследования:

* выявить гендерный, возрастной аспекты лидерства;
* проанализировать взаимодействие мужчин и женщин в группах;
* рассмотреть влияние физического местоположения человека, тембра и громкости его голоса на проявление лидерских качеств и способностей.

*Объектом* исследования являлись студенты и абитуриенты, обучающиеся в центре довузовской подготовки, НИУ ВШЭ – Нижний Новгород в возрасте от 18 до 23 лет; *предметом* – различие между самоидентификацией лидера и мнением группы.

Данное исследование проводилось на основе игры, и для его проведения использовались следующие методы:

* качественный анализ (наблюдение: анализ и экспертная оценка);
* количественный анализ (опрос);
* on-line дискуссия (блог в социальной сети vk.com).

В исследовании используется созданная совместно с экспертами игра, названная в будущем авторами как «HSE - build».

Цель игры – идентифицировать лидера, особенности его поведения, а так же выявить закономерности поведения студентов в группе (от 2 до 10 человек). Задание состояло в следующем: построить из участников команды «здание», при этом не давалось точных указаний, как они должны были встать, в какой последовательности и т. д. Отведённое на игру время: 5 минут. За каждой группой был закреплен один наблюдающий – эксперт (преподаватель НИУ ВШЭ, специализирующийся по предметам социально - гуманитарных, а так же психологических наук), который в течение игры выявлял лидера в данной группе. По окончанию игры были подведены итоги и названы лидеры всех команд. Далее участникам предлагалось ответить на вопросы анкеты, разработанной для проведения анализа игры.

В результате сбора информации было выявлено несоответствие между самоидентификацией человека как лидера и мнением со стороны. По мнению самих студентов, они обладают такими качествами как: уверенность в себе, целеустремленность, терпимость, чувствительность к изменениям. В игре они проявили: креативность и уверенность в себе, а наблюдающие эксперты отметили дерзновенность и креативность. Данное несоответствие можно объяснить тем, что респонденты зачастую переоценивают свои способности, в силу возраста и недостатка жизненного опыта, а современное общество навязывает подобную модель поведения для того, чтобы они смогли выжить в этом мире постоянной конкуренции.

Подтвердилась гипотеза о том, что громкость, тембр голоса, а также местоположение участника опроса влияет на проявление его лидерских способностей. Посредством подобных внешних атрибутов поведения люди стараются привлечь внимание аудитории и побудить ее к действию. Несмотря на то, что большинство опрошенных позиционируют себя как лидеры, в тоже время они склонны верить, что их коллеги смогут организовать рабочий процесс наиболее эффективно, то есть они пытаются переложить с себя ответственность за результат на других людей.

Таким образом, студенты не обладают уверенностью в той степени, в которой им хотелось бы. Они ставят перед собой труднодостижимые цели, и на практике не всегда справляются с ними.

Исходя из данных листов наблюдений, которые вели эксперты, были выявлены 3 типа лидерства в зависимости от местоположения лидера:

* *Угловое лидерство* (29%);
* *Центральное лидерство* (48 %);
* *Пирамидальное лидерство* (23%).

Проанализировав системно полученные результаты, были сделаны следующие выводы:

* мнения *абитуриентов* и *студентов* НИУ ВШЭ – Нижний Новгород о присущих им качествах расхожи: студенты считают, что они обладают почти всеми качествами, присущими лидеру. Это говорит о том, что они более уверены в себе, чем абитуриенты.
* и абитуриенты, и студенты проявили лидерские качества в игре в одинаковой мере.

Люди зачастую не могут оценить свои способности, в силу возраста и недостатка жизненного опыта.

* студенты более внимательны и они следят за поведением других людей, особенно тех, кто проявляет лидерские способности.

Это говорит о том, что они стремятся понять, как можно воздействовать на людей, а абитуриенты зациклены только на себе.

* хотя большинство опрошенных позиционируют себя как лидеры, в тоже время они склонны верить, что их коллеги смогут организовать рабочий процесс наиболее эффективно, то есть они переоценивают своих сверстников.
* абитуриенты не обладают уверенностью в той степени, в которой им хотелось бы, в то время как студенты более самоуверенны в себе, однако качества, присущие лидеру, они проявили в одинаковой степени.

В ходе исследования, по оценке экспертов, и анализу данных, полученных в ходе анкетирования и он-лайн дискуссии, были выявлены следующие проблемы:

* *Проблема в системе образования;*
* *Проблема в профессиональной сфере.*

*Проблема в системе образования*: у многих абитуриентов не сформирована «Я – концепция».

В исследовании приняли участие студенты, обучающиеся по специальности «менеджмент». Исходя из этого, была выявлена *проблема в профессиональной сфере*. После окончания ВУЗа и устройства на руководящую должность излишне амбициозные личности пытаются взять на себя слишком много работы и в результате не справляются с ее объемом и терпят крах. Другие же люди, которые во время обучения в ВУЗе выступают в роли ведомых, оказавшись на руководящих должностях среди новых людей, могут пытаются создать себе имидж всезнающего лидера, но так как он не умеет выступать в роли лидера, он перекладывает всю ответственность на подчиненных.

Для решения данной проблемы могут быть предложены следующие практические рекомендации :

* Необходимо проводить игры на выявление лидера (как в школах, так и в ВУЗах) и развивать способности учащихся и студентов к лидерству в коллективе;
* Проводить тренинги с учителями и преподавателями, направленные на развитие навыков по предоставлению возможностей ученикам самореализоваться.

Очевидно, *университету необходимо концентрироваться на развитии личностных качеств студентов*, в соответствии с анализом, который необходимо проводить ежегодно на *определении жизненных ориентаций студентов, проблематики их развития и тех ожиданий, которые стоит использовать в рекламной компании и позиционировании ВУЗа на рынке образовательных услуг Нижнего Новгорода*.

Бренд университета будет успешен, если его позиционирование начинать с исследование мотивов целевой аудитории, а именно абитуриентов при выборе ВУЗа и на протяжении обучения отслеживать какие из этих ожиданий ВУЗу удалось осуществить, а какие нет, и в результате оценивать причины неудовлетворенности и предпринимать меры для их преодоления.

Кроме того, в рамках программы развития факультета менеджмента НИУ ВШЭ – Нижний Новгород для совершенствования работы с первокурсниками, планируется «погружение в среду», в ходе которого будут проходить различные team-building семинары на первой неделе пребывания «новоиспеченных студентов» в стенах университета. Игра, разработанная в данном исследовании, одобрена деканатом для использования в качестве командобразующей, а так же в совокупности с инструментарием нацелена на выявление лидеров, которые смогут занять посты старост групп и в дальнейшем привлекутся в состав «Совета Активистов» при факультете.

Таким образом, «HSE-Build» - инструмент, который не просто необходимо внедрить в диагностику студенческой молодежи, а принять как обязательный элемент идентификации целевой аудитории Высшей школы экономики в Нижнем Новгороде.

**Е.А.Конина, А.С.Букина, Е. А. Шинкаренко**

**СПОСОБЫ ПОДДЕРЖАНИЯ КОНТАКТА С СЕМЬЕЙ ДЛЯ**

**ИНОГОРОДНИХ СТУДЕНТОВ**

Переезд ребенка в другой город с целью получения образования может стать причиной семейных разногласий как на бытовом, так и на уровне коммуникативного взаимодействия. В этом случае поддержание связи с родными является наиболее эффективным способом разрешения конфликта.

Анкетный опрос был проведен среди студентов 1, 2, 3, 4 курсов различных высших учебных заведений, таких как НИУ ВШЭ (НФ), ВЛГУ, РГТЭУ (ИФ), ИГСХА, ППИ им. Белинского, ННГУ им. Лобачевского (ПФ), БФУ им. Канта. Исследование проводилось в период с апреля по июнь 2012 года. Объём выборки составил 100 человек в возрасте 17-20 лет. В ходе опроса выяснялось, насколько тесно респонденты поддерживают связь со своей семьёй, т.е. какому виду связи с родными студенты отдают своё предпочтение, и какова её частота.

Таблица 1

Общение с родителями посредством телефонных разговоров, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | Каждую неделю | Раз в месяц | Раз в полгода | Раз в год |
| Мама | 77 | 15 | 4 | 0 | 1 |
| Папа | 30 | 29 | 13 | 2 | 1 |
| Бабушка | 10 | 28 | 15 | 5 | 0 |
| Сестра | 6 | 17 | 7 | 0 | 1 |
| Брат | 5 | 10 | 8 | 2 | 1 |
| Дедушка | 2 | 11 | 15 | 3 | 0 |

Таблица 2

Общение с мамой и папой посредством телефонных разговоров, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждую день | | Каждую неделю | | Раз в месяц | | Раз в полгода | | Раз в год | |
|  | мама | папа | мама | папа | мама | папа | мама | папа | мама | Папа |
| М. | 56 | 39 | 28 | 22 | 17 | 11 | 0 | 6 | 0 | 6 |
| Ж. | 82 | 28 | 12 | 30 | 1 | 13 | 0 | 1 | 1 | 0 |

Большинство респондентов ежедневно общаются по телефону с мамой (77%), причём девушки (82%) общаются чаще, нежели представители юноши (56%). В общении с папой проявляется обратная тенденция, молодые люди (39%) звонят папам активнее, чем девушки (28%). Приблизительно вдвое большее количество человек поддерживают связь по телефону каждую неделю с папой (29%) по сравнению с мамой (15%). Любопытно, что мальчики общаются с мамой больше (28%), чем девочки (12%), с папой же общается 30% девушек и 22% парней. Также из Таблицы 1 видно, что с бабушкой респонденты разговаривают каждый день и каждую неделю больше, чем с дедушкой. Можно сделать вывод, что бабушки более коммуникабельны и теснее связаны с внуками, чем их мужья.

Смс - сообщения являются популярным средством общения, поэтому необходимо выяснить, насколько этот канал распространён среди студентов и их семей.

Таблица 3

Общение с родителями посредством СМС, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | Каждую неделю | Раз в месяц | Раз в полгода | Раз в год |
| Мама | 11 | 23 | 9 | 4 | 1 |
| Сестра | 6 | 13 | 4 | 0 | 0 |
| Папа | 3 | 8 | 9 | 4 | 1 |
| Брат | 1 | 6 | 7 | 1 | 0 |
| Бабушка | 0 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| Дедушка | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 |

Обмен смс-сообщениями с мамой происходит чаще, чем с другими родными, как каждый день (11%), так и каждую неделю (23%). Заметим, что с сёстрами и братьями (6-13%) респонденты общаются чаще, чем с папой (8%), но реже, чем с мамой.

Таблица 4

Общение с мамой и папой посредством СМС, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | | Каждую неделю | | Раз в месяц | | Раз в полгода | | Раз в год | |
|  | мама | папа | мама | папа | мама | папа | мама | папа | мама | Папа |
| М. | 11 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 11 | 6 | 0 | 6 |
| Ж. | 11 | 2 | 27 | 9 | 10 | 10 | 2 | 4 | 1 | 0 |

При гендерном анализе интересным наблюдением мы сочли: в разный промежуток времени общение как с мамой, так и с папой по смс происходит примерно одинаковым количеством юношей (6%, 11%), в то время как девушки практически в любой промежуток времени отдают предпочтение общению по смс с мамой. Из представленной Таблицы 4 также следует отметить наиболее яркий показатель: с мамой еженедельный обмен смс – сообщениями происходит интенсивнее у женщин (27%), нежели у мужчин (6%).

Исследуя данный аспект, любопытным моментом стало общение посредством смс-сообщений юношей и девушек с такими членами семьи как бабушка и дедушка. Результаты этого вопроса получились занимательными.

Таблица 5

Общение с бабушкой и дедушкой посредством СМС, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | | Каждую неделю | | Раз в месяц | | Раз в полгода | | Раз в год | |
|  | баб. | дед. | баб. | дед. | баб. | дед. | баб. | дед. | баб. | дед. |
| М. | 17 | 11 | 17 | 11 | 17 | 11 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ж. | 9 | 0 | 30 | 11 | 15 | 16 | 6 | 4 | 0 | 0 |

Согласно данным Таблицы 5 просматривается существенное различие в следующем: дедушкам предпочитают уделять внимание юноши (11%), в то время как девушки вообще не поддерживают ежедневную связь с ними. Также примечательным является еженедельное общение с бабушками, так как респонденты – девушки предпочитают писать им намного чаще, чем респонденты – юноши. С дедушкой же общение происходит каждую неделю в равной степени как у девушек, так и у юношей.

В настоящее время электронная почта используется чаще для деловой переписки, нежели для личной или между членами семьи. Это утверждение доказывается согласно опросу.

Таблица 6.

Общение с родителями посредством электронной почты, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | Каждую неделю | Раз в месяц | Раз в полгода | Раз в год |
| Папа | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 |
| Брат | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 |
| Мама | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Сестра | 1 | 6 | 1 | 0 | 1 |
| Бабушка | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Дедушка | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |

Судя по данным, анкетируемые (6%) обмениваются электронными письмами с сестрой. Обмен с мамой и папой практически равномерен и заключается в диапазоне от 1 до 2%. Но, отметим, что раз в год 2% респондентов общаются с бабушкой и дедушкой по электронной почте. Полученные результаты доказывают, что процент взаимодействия посредством электронной почты достаточно мал, поскольку данный вид связи уже не пользуется популярностью у студентов в общении с родителями, акценты сместились в сторону решения учебных проблем, общения с преподавателем и взаимодействия с группой, а у родителей, бабушек и дедушек вызывает трудности понимания и использования. Или же, вероятно, члены семьи не имеют возможности выхода в Интернет или студенты за неимением достаточного времени для написания письма отдают приоритет общению по телефону и посредством смс - сообщений.

Иную популярность приобретает такой способ общения, как Skype.

Таблица 7

Общение с родителями посредством использования Skype, %

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Каждый день | Каждую неделю | Раз в месяц | Раз в полгода | Раз в год |
| Мама | 11 | 19 | 10 | 1 | 0 |
| Папа | 5 | 15 | 5 | 1 | 1 |
| Сестра | 4 | 11 | 6 | 0 | 0 |
| Брат | 4 | 10 | 3 | 0 | 0 |
| Бабушка | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| Дедушка | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 |

Skype наиболее используем при общении с мамой каждый день (11%), каждую неделю (19%), каждый месяц (10%); также нетрудно заметить, что респонденты отдают предпочтение еженедельному общению в социальных сетях с папой (15%), сестрой (11%), братом (10%), бабушкой (4%) и дедушкой (3%). Этот способ общения становится более распространенным не только среди друзей, но и между членами семьи, что говорит о желании студентов общаться с родными, имея зрительный контакт. Это визуально помогает респонденту преодолеть ограничения в общении.

В результате опроса выяснилось, что почта России не пользуется большой популярностью у респондентов в сравнении с другими видами связи. Письмами респонденты обмениваются, в основном, с мамой и бабушкой раз в год (2%) и раз в полгода (2%), а с дедушкой всё же реже, только раз в год.

Поддержание контакта с родными является значимым фактором восполнения недостатка невербального общения с ними. Поэтому кажется целесообразным выяснить роль связи с родными у респондентов.

Таблица 8

Роль связи с родными, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Большая поддержка для меня | Не играет большой роли | Вызывает тоску по дому | Другое |
| М. | 67 | 22 | 6 | 6 |
| Ж. | 80 | 7 | 11 | 1 |

По исследованным данным видно, что для девушек связь с родными играет большую роль. 80% рассматривает её как весомую поддержку, в то время как парни осознают это в количестве 67%. Также очевидно, что тоску по дому общение с родными вызывает в большей степени у лиц женского пола (11%), нежели у лиц мужского (6%). Объяснение такого факта лежит, скорей всего, в исследованной глубокой привязанности девушек к дому, что наблюдается у юношей в гораздо меньшей мере. Для 22% парней (против 7% респонденток) связь с родителями не вызывает каких-либо ярких эмоций и не играет большой роли. Такую тенденцию, на наш взгляд, объясняет способность молодых людей к более быстрой адаптации и переключения своего внимания на окружающую их обстановку и людей, что делает общение с родственниками более тусклым.

Таким образом, проведённый анализ позволяет утверждать, что наиболее распространёнными видами контакта являются телефонные разговоры и обмен смс-сообщениями, тогда как почта России практически не используется, вероятно, потому, что она заменяется приоритетом электронной почты и Skype. Мы считаем, что использование Skype расширяет возможность более полноценного общения, так как существует возможность как обмена информацией в письменном виде, так и визуального контакта. В большей степени связь поддерживается с мамой и папой. Естественно, можно предположить, что привязанность в семье к родителям гораздо больше, чем к остальным родным. Гендерный анализ даёт возможность заключить, что девушки предпочтение в общении отдают маме и бабушке, а юноши – папе и дедушке. Примечательной особенностью полученных данных можно отметить обмен электронными письмами с бабушкой и дедушкой. С нашей точки зрения, поддержание контакта с родными является значимым фактором восполнения недостатка невербального общения с ними.

**Е.А.Конина, А.С.Букина, Е.А.Шинкаренко**

**ИЗМЕНЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СЕМЬЕ В СВЯЗИ С**

**ПЕРЕЕЗДОМ РЕБЕНКА**

Семья – древнейший и важнейший социальный институт общества. Именно он является первичной ступенью социализации совсем маленького человека. Однако на определённом этапе жизненного цикла ребёнок покидает родной дом. Это обусловлено различными причинами, такими как создание своей семьи, поиск перспективной работы. В настоящее время всё больше детей стремятся уехать из семьи в крупный город с целью получения высшего образования. Зачастую переезд служит поводом для изменения взаимоотношений в семье. В соответствии с этим назревает конфликт двух социальных институтов, таких как образование и семья. Решение этого конфликта зависит от частоты поддержания контакта с близкими, сложности адаптации молодежи к новым условиям жизни и других факторов.

Для того чтобы выяснить, как изменились взаимоотношения между членами семьи и их ребенком после переезда в другой город был проведен анкетный опрос среди студентов 1, 2, 3, 4 курсов различных высших учебных заведений. Исследование проводилось в период с апреля по июнь 2012 года. Объём выборки составил 100 человек в возрасте 17-20 лет. В ходе опроса выяснялись наиболее популярные, среди молодежи, причины отъезда, процесс изменения взаимоотношений с семьей и степень самостоятельности студентов вдали от дома. Рассмотрим подробней каждый из выделенных аспектов.

Классифицируя причины переезда респондентов, необходимо подметить их деление на добровольные и вынужденные. В свою очередь, вынужденные мотивы следует разграничить на внешние и внутрисемейные. Данные категории позволят наиболее объективно проанализировать выделенные причины (таблица 1).

Таблица 1

Причины переезда студентов, %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Мотив | Полностью согласен | Частично согласен | Частично  не согласен | Полностью не согласен |
| Мне важно высокое качество обучения (уровень подготовки)  (добровольный мотив) | 71 | 25 | 4 | 0 |
| Ориентировался на репутацию учебного заведения (известность, престиж)  (добровольный мотив) | 49 | 39 | 11 | 1 |
| Давно хотел попасть в новый город (добровольный мотив) | 32 | 36 | 14 | 18 |
| Хотел пожить самостоятельно  (добровольный мотив) | 22 | 39 | 17 | 22 |
| Исходя из желания покинуть семью (вынужденный внутрисемейный мотив) | 7 | 11 | 17 | 65 |
| С моим баллом по ЕГЭ приняли только в этот ВУЗ  (вынужденный внутренний мотив) | 3 | 11 | 11 | 75 |
| В моём городе есть только коммерческие ВУЗы  (вынужденный внешний мотив) | 3 | 9 | 9 | 79 |
| Выбор был скорее случайным (было все равно где учиться, за компанию) (добровольный мотив) | 2 | 15 | 22 | 61 |

Среди данного блока причин нетрудно заметить, что основная масса респондентов ориентировались на получение престижного образования. Наиболее значимым считается высокое качество обучения, с чем полностью согласились 71% опрошенных. Четверть учитывали этот фактор при поступлении в тот или иной ВУЗ. При этом не было ни одного студента, кто не задумывался об этом вопросе. К тому же большое количество студентов (49%) рассматривали репутацию ВУЗа как важный фактор для переезда. Этот факт говорит о том, что молодёжь стремится получить знания и умения в престижном ВУЗе, которые обеспечат их преимущество на рынке труда.

Стремлением попасть в новый город были охвачены 32% респондентов, и 36% опрошенных видели в этом преимущества, что свидетельствует о юношеской жажде перемен. Желание пожить самостоятельно уравновесилось между полностью согласными и несогласными (по 22%). Однако наибольшая часть респондентов, скорей всего, получила достаточную основу жизненных навыков и готова жить самостоятельно, о чем говорит перевес частично согласных с данным утверждением (39% против 17% частично несогласных). При этом желание покинуть семью возникло у небольшого количества респондентов (7%) в противовес 65% опрошенных, отрицающих данный критерий как определяющий. Это значит, что основная масса студентов имеет хорошие отношения с семьей и основной причиной разлуки назвать данное утверждение нельзя.

Такие обстоятельства, как невысокий балл по ЕГЭ и наличие в родном городе исключительно коммерческих ВУЗов определило судьбу немногих. С данными утверждениями степень согласия выразили лишь 14% и 12% респондентов соответственно. Случайность же выбора полностью подтвердили 2% анкетируемых, и 15% из всей массы частично. Это говорит о том, что переезд с целью получения образования для молодежи нельзя считать необоснованным решением.

Из представленных данных видно, что среди мотивов переезда студентов вынужденные внутрисемейные и внешние мотивы являются решающими у небольшого количества респондентов. В то время как добровольные являются преобладающими, что говорит о доверии семьи к поступкам и желаниям ребенка.

Наиболее полно изменение взаимоотношений среди членов семьи отражает мнение самого ребенка, рассмотренное в качестве следующего аспекта (таблица 2).

Таблица 2

Изменение взаимоотношений с семьёй после переезда, %

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка студентов изменений во взаимоотношениях с  родительской семьёй | % |
| Родители больше полагаются на мою самостоятельность и уверены в моей способности самостоятельно адаптироваться к жизни | 40 |
| Всё осталось по – прежнему | 28 |
| Родители стали в большей мере ценить моё мнение и следовать советам | 12 |
| Отношения стали более тёплыми, основанными на поддержке, взаимопонимании, сочувствии | 12 |
| Родители стали больше интересоваться моей жизнью | 5 |
| В отношениях наблюдается некоторая холодность и отстранённость | 3 |

Исходя из данных таблицы №2, 40% студентов убеждены в том, что родители в большей мере полагаются на их самостоятельность и способность самостоятельно адаптироваться к жизни, для 28% респондентов взаимоотношения с семьёй не изменились. Одинаковые количества студентов (12%) подчеркнули возрастание ценности их мнения для родителей и теплоты отношений, основанных на поддержке, взаимопонимании, сочувствии. 5% проголосовали за увеличение интереса родителей к их жизни, а 3 человека отметили холодность и отстранённость. В целом можно сделать вывод о позитивном направлении изменения взаимоотношений в семье, что говорит о хороших и доверительных отношениях между её членами.

Адаптация у разных студентов имеет разнообразные проявления в зависимости от условий, в которых они находятся, трудности разрешаемых проблем, социального окружения. Насколько сложно индивиду привыкнуть к изменившейся обстановке и какие черты характера присваивают себе студенты в большей степени представлено в таблицах 3-4.

Таблица 3

Сложность адаптации студентов, %

|  |  |
| --- | --- |
| Степень адаптации | Частоты |
| Сложно | 13 |
| Скорее сложно, чем легко | 31 |
| Скорее легко, чем сложно | 43 |
| Легко | 13 |

Таблица 4

Черты характера, характеризующие респондента, %

|  |  |
| --- | --- |
| Черты характера | % |
| Самостоятельный | 79 |
| Ответственный | 63 |
| Честный | 59 |
| Целеустремлённый | 53 |
| Открытый | 51 |
| Умный | 49 |
| Выбирающий собственные цели | 48 |
| Любознательный | 43 |
| Скромный | 37 |
| Смелый | 31 |
| Успешный | 22 |
| Влиятельный | 14 |
| Полезный | 12 |

Обратим внимание, что значимой части опрошенных, а именно 43%, было скорее легко, чем сложно привыкнуть к новой жизни, несмотря на возникающие трудности. Однако наблюдается некоторая дифференциация ответов. Другие 31% респондентов посчитали процесс адаптации более сложным, чем лёгким. Разделились также мнения остальных 26%, где равные количества студентов высказались, как за сложность адаптации, так и за её легкость.

Что касается личных качеств, то среди респондентов наиболее выражены такие качества как самостоятельность (79%), ответственность (63%), честность (59%), целеустремлённость (53%). Эти черты помогут респондентам полноценнее реализовать себя и свои возможности в учёбе, работе, жизни. Лишь немногие (12%) смогли на данный момент оценить себя общественно полезным, влиятельным (14%), успешным (22%).

Неоднозначность ответов, касающихся адаптации, не позволяет сделать нам односторонних выводов, поэтому мы ограничимся мнением, что весомость вкладов родителей в своих детей, а также их врождённые и приобретённые черты и породили разделившуюся напополам степень адаптации студентов.

Итак, по результатам проведенного исследования, стоит отметить, что основными причинами переезда служат добровольные мотивы, связанные с выбором ВУЗа или жаждой перемен. При этом мы не обозначили каких–либо кардинальных изменений в семейных отношениях респондентов, что свидетельствует об успешном решении конфликта между институтами семьи и образования. Мы считаем, что модификация условий жизни, как респондента, так и его семьи не оказывает негативного влияния на крепость их взаимоотношений, а даже усиливает её. Также было выявлено наличие убеждённости респондентов в способности к самостоятельной жизни вдали от семьи. Несмотря на противоречивость во мнениях респондентов в отношении сложности/лёгкости привыкания к новой жизни, такие качества, как самостоятельность, ответственность, честность, целеустремлённость помогают им в преодолении трудностей и реализации своих планов.

**А.И. Водопьянова, Т.С. Стрига, Е.А. Шинкаренко**

**БИБЛИОТЕКИ – ЭТО УЖЕ НЕ АКТУАЛЬНО?**

Библиотеки с давних времен являлись своеобразным культурным пространством, центрами накопления, сохранения и предоставления информации, выполняя культурно-воспитательную, просветительскую миссии. Но в современном обществе библиотеки потеряли монополию на информацию, в частности интернет значительно потеснил библиотеки в этом отношении. И вот уже создается ощущение, что они больше не актуальны, что они устарели и даже изжили себя.

Как показывают годовые отчеты библиотек, количество пользователей сокращается с каждым годом, причем особенно ощутим отток именно молодежи. Большая часть молодого поколения переступала порог библиотеки давно или очень давно. Посещаемость сильно снизилась за последние 4 года. Причины понятны. Нет времени зайти в дом книги, да и интернет под рукой. Телевидение тоже не отстает и пестрит программами на любой вкус, книжные полки ломятся от модной литературы. Библиотекам с их финансированием сложно конкурировать. Но они стараются сделать все возможное для изменения этой тенденции. Из отчета ЦБС Тоншаевского района «Каждый библиотекарь старается придумать что-то новое, особенное, чтобы у читателей не пропало желание посещать библиотеки». Итак, рассмотрим сложившуюся ситуацию в цифрах.

Таблица 1

*Темпы прироста*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 - 2009 | 2009 -2010 | 2010 - 2011 | 2008 - 2011 |
| число  зарегистрированных  пользователей | 0,5% | - 20,6% | -6,3% | **-25,2%** |
| число  посещений | 0,9% | -1,0% | -8,1% | **-8,3%** |
| посещаемость | \_ | \_ | -2,5% | **-2,5%** |
| книговыдача | -0,3% | -0,2% | -8,9% | **-9,4%** |
| читаемость | \_ | -1,0% | -1,1% | **-2,2%** |

Таким образом, видно, что за последнее 4 года (с 2008 по 2011 год) число пользователей библиотек сократилось на 113180 человек, что составляет 25,2%. В связи с сокращением число пользователей происходит сокращение и количества посещений библиотек, они сократились на 237200 посещений или на 8,3%. Вместе с посещениями за 4 года также упали показатели по посещаемости, книговыдаче и читаемости на 0,2, 663500 экз. и 0,42 соответственно или на 2,5%, 9,4%, 2,2%.

Кроме того, на конкретном примере данных по центральной библиотеки им. Ленина можно проследить то, что в значительной степени снизилось количество именно студентов среди пользователей библиотекой.

Таблица 2

Статистические данные по ГУК НО "НГОУНБ им. Ленина"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | с 2009 по 2010 | с 2010 по 2011 | с 2009 по 2011 |
| Пользователи,  тыс. чел. | -4,6% | 1,0% | **-3,7%** |
| Посещения,  тыс. ед. | -5,8% | 2,6% | **-3,4%** |
| книговыдача,  тыс. экз. | -3,2% | 0,4% | **-2,9%** |
| средняя  посещаемость,  тыс. ед. | -3,4% | 1,8% | **-1,7%** |
| средняя читаемость, тыс. | -0,7% | -0,7% | **-1,4%** |
| доля студентов среди пользователей, % | -16,2% | 9,2% | **-8,6%** |

Основными пользователями библиотек считаются студенты, ведь в процессе обучения в университете, они вынуждены собирать и обработать большое количество информации. А библиотеки по-прежнему представляют собой хранилище колоссального объема знаний. Насколько современные студенты заинтересованы в подобных культурных центрах? Чтобы ответить на этот вопрос было проведено исследование, в котором приняли участие студенты 1, 2, 3 курсов различных ВУЗов Нижнего Новгорода, преимущественно студенты Высшей Школы Экономики. Выборка случайная, общий объем выборки составил 100 человек.

Стоит отметить, что востребованность библиотек во многом определяется любовью к чтению. По данным приведенной ниже таблицы (Таблица 3) можно увидеть, что большая часть респондентов положительно относится к чтению (76%), не очень любят читать 17% и только 7% опрошенных относятся к данному занятию категорически отрицательно.

Таблица 3.

*Любовь к чтению*

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты ответа | Частота |
| да | 40 |
| скорее да, чем нет | 36 |
| скорее нет, чем да | 17 |
| нет | 7 |

Чтобы посещать библиотеки и пользоваться предоставляемыми ими услугами необходимо записаться. По результатам опроса 87% респондентов записаны в библиотеках. Однако, исходя из записи в библиотеку, нельзя сделать вывод о популярности библиотек, куда важнее выяснить частоту посещения (Таблица 4).

Таблица 4.

*Частота посещения библиотек*

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты ответа | Частота |
| раз в год и реже | 6 |
| раз в неделю | 13 |
| раз в полгода | 34 |
| раз в месяц | 47 |

На основе этого можно сделать вывод о том, что у студентов сохраняется потребность в библиотеках и большинство опрошенных посещает библиотеки ежемесячно.

Примечательно, что цели посещения библиотек у студентов могут быть различны, от стандартных, таких как взять интересующую книгу или поработать с документами в читальном зале до весьма нестандартных, например для общения.

Таблица 5.

*Цель посещения библиотек*

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты ответа | частота |
| взять книгу | 83 |
| поработать в читальном зале | 39 |
| поработать в Интернете | 16 |
| для общения | 8 |

По результатам опроса среди различных функций этого культурного центра преобладает традиционная – выдача печатных изданий. 83% респондентов ходят туда именно с этой целью. Значительно реже встречаются люди, которым нужно поработать в читальном зале (39%) или посидеть в интернете (16%). Но есть и те, кто приходят ради общения (8%). Из чего можно сделать вывод о том, что библиотекам можно развивать альтернативные услуги помимо выдачи книг на дом.

Резюмируя все сказанное ранее, можно сделать вывод, что студенты ВУЗов Нижнего Новгорода читать любят, довольно часто читают учебную литературу. Хороший показатель, что почти все респонденты записаны в библиотеку, но, увы, посещают их примерно раз в месяц или реже. Главной целью данного посещения является взятие книги надо и, реже, работа в читальном зале.

Однако, эти выводы расходятся с результатами анализа годовых отчетов библиотек Нижнего Новгорода, которые показывают неуклонное снижение числа пользователей библиотеками, а также снижение других показателей за последние 4 года, которые свидетельствуют о падении популярности данных учреждений, особенно среди студентов.

Наблюдая отток читателей и особенно молодежи библиотеки, как уже было сказано ранее, стараются не отставать, идти в ногу со временем: создают электронные каталоги, архив библиотек пополняется электронными изданиями, аудиоматериалами, активно осуществляется компьютеризация библиотек, улучшается их оснащенность копировально-множительной техникой. Кроме того активно проводятся различные культурные мероприятия, как, например, проводимые в Ленинской библиотеке: конкурс «Создай свое будущее – читай!», литературный вечер «Праздник весны», музыкальный вечер, посвященный году итальянской культуры в России и многие другие. По мнению директора «Библиотеки-читальни им. И. С. Тургенева» г. Москва Т. Е. Коробкиной: «Наибольший шанс выживания имеют те библиотеки, которые сумеют стать центром общественной жизни, местом встреч и проведения досуга». То есть в силу своей доступности, открытости библиотеки продолжают оставаться культурно-досуговыми центрами. Но знают ли студенты о праздниках и мероприятиях, которые проводятся в библиотеках, и если знают, то посещают ли?

Таблица 6.

*Посещение мероприятий, организуемых библиотеками*

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты ответа | Частота |
| да, знаю и посещаю | 8 |
| да, знаю, но не посещаю | 36 |
| не знал, но с удовольствием  бы посетил | 10 |
| не знал и не интересно | 46 |

К сожалению, большинству респондентов это не интересно: 36% знают, но не посещают их, а 46% раньше не знали об этом, но и сейчас им по-прежнему неинтересно. Однако среди опрошенных 8% уже посещали подобные мероприятия, и еще 10% согласились бы посетить. Ввиду невысокой информированности о мероприятиях, библиотекам стоит проводить рекламу и распространять информацию о различных событиях культурной жизни. Например, по e-mail, sms или другими подобными способами.

Чтобы подтвердить актуальность подобных мероприятий, хотелось бы привести пример успешной социально-культурной акции «Библионочь», которая прошла по всей России в ночь с 20 на 21 апреля 2012 года. Это масштабное сетевое событие общенационального уровня в поддержку социальной авторитетности литературы как исторически национального проекта России. Сотни библиотек, музеев, галерей, культурных центров и книжных магазинов в эту ночь открыли свои двери для посетителей и представили на своих площадках и улицах городов культурные программы с участием литераторов, музыкантов, художников, артистов, прошли выставки, мастер-классы и специальные проекты. В акции приняли участие 90 городов, 750 организаций, 315 площадок, каждая из которых предложила свою тематическую программу.

Что же касается Нижнего Новгорода, то среди участников были: Приволжский филиал ГЦСИ «Арсенал», свободное пространство Циферблат, арт-галерея Кладовка, Центральная городская детская библиотека им. А.М. Горького, портал Progoroda, проект Еда и Культура, магазин детской литературы «Лавочка детских книг», проект «Живая библиотека», издательство «Кварц». Это говорит о том, что на сегодняшний день культурологическую функцию с библиотеками разделяют и коммерческие организации, которые способны адаптировать процесс познания к современным молодежным потребностям и обеспечить новый, более интересный формат представления Книги, как источника вечного знания.

И это именно то, о чем мы и говорим: если библиотеки сломают стереотип о том, что они — просто скучные, пыльные книгохранилища, и найдут новый, современный подход к потенциальным читателям, про них можно будет сказать словами восьмилетнего Саши Фомина, который поделился впечатлениями от «Ночи Библиотек» с корреспондентом «Российской газеты»: «Мне как-то не верилось, что в библиотеке не заставляют читать. А теперь я понял: это самый интересный дом на свете!»

**Д. В. Зерюкаева, М. С. Коновалова, Е. А. Шинкаренко**

**ПАТРИОТИЗМ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ СТУДЕНЧЕСКОЙ**

**МОЛОДЕЖИ НИЖНЕГО НОВГОРОДА**

Патриотическое воспитание прививается каждому из нас с самого детства разными социальными институтами. Однако отношение к Родине формируется на протяжении всей жизни и под влиянием разных факторов. В последнее время все чаще из уст молодежи, наиболее социально-активной части общества, можно слышать критические замечания в адрес нашей власти, проводимой политики. Звучат также недовольства относительно жизни в России, некоторые ищут возможность уехать за границу. Не означает ли это, что чувство привязанности к Родине среди молодежи постепенно снижается?

В апреле-мае 2012 года было проведено исследование с целью выяснить представления молодежи о патриотизме. В опросе приняли участие 115 студентов факультетов экономики, менеджмента и права таких нижегородских ВУЗов, как НИУ ВШЭ НФ, НПА и ВГАВТ. Оказалось, что большая часть студентов (а именно 79%) считают себя патриотами. Однако проблема патриотизма не сводится лишь к односложному ответу «Да» или «Нет» на вопрос о восприятии себя как патриота. В ходе исследования обнаружилось, что респонденты понимают под понятием «патриотизм» не только ощущения, но и комплекс знаний и действий. Желательные качества настоящих патриотов и степень значимости их наличия, по мнению респондентов, представлены в таблице 1. В ней выделены вышеперечисленные блоки.

В связи с тем, что категорию «действия» в ходе исследования нельзя как-либо проверить, мы решили подробнее остановиться на таких блоках, как патриотизм как ощущение и патриотизм как знание.

Таблица 1

Необходимость наличия качеств для патриота, %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория | Качество | Степень  обязательности |
| Ощущение | Любовь к Родине | 99 |
| Гордость за Родину | 96 |
| Знание | Знание истории своей страны | 95 |
| Знание культурного наследия | 91 |
| Знание географии своей страны | 88 |
| Знание гимна | 85 |
| Знание Конституции | 83 |
| Действие | Бережное отношение к родной природе | 96 |
| Празднование важных исторических дат | 84 |
| Осуществление общественно-полезной деятельности | 76 |
| Соблюдение культурно-религиозных традиций | 75 |
| Служба в армии | 66 |

Обратимся к первому блоку и проанализируем его подробнее. Здесь следует отметить то, что отношение человека к Родине формируется на уровне внутренней регуляции лишь только потому, что ему свойственно как-либо оценивать все вещи.

Во многих словарях слово «патриотизм»[[221]](#footnote-221)[[222]](#footnote-222) трактуется как чувство именно любви к Родине, однако это по существу очень сложное и многогранное понятие, которое определяется каждым человеком на индивидуальном уровне, поэтому исследовать его не представляется возможным. В связи с этим, рассмотрим такую составляющую патриотизма как гордость за Родину (Таблица 2).

В основном респонденты испытывают гордость за исторические события, происходившие в России. Чаще всего отмечается победа в Великой Отечественной Войне. Это связано с тем, что ВОВ является одним из самых значительных событий нашей истории, в которой принимали участие бабушки и дедушки, прабабушки и прадедушки многих из респондентов.

Для 25 % респондентов предметом гордости является культурное наследие России. Особо студенты выделили область литературы. В частности указывались имена Ф. М. Достоевского, М. Ю. Лермонтова, А. С. Пушкина, Л. Н. Толстого.

В качестве предмета гордости также обозначались области науки, спорта, освоения космоса. К тому же указывались красота русской природы, богатство природными ресурсами и русский менталитет. Также некоторые отметили область современной политики, в частности, деятельность В. В. Путина, М. Прохорова, а также возрождение экономики и благоустройство страны.

Таблица 2

Предмет гордости, %

|  |  |
| --- | --- |
| Предмет гордости | Степень гордости |
| Историческое прошлое России | 49 |
| Достижения в области культуры (музыка, литература, живопись, архитектура) | 25 |
| Достижения в области космоса | 6 |
| Достижения в области науки | 6 |
| Спортивные достижения | 5 |
| Красота природы России и богатство ресурсами | 3 |
| Русский народ | 2 |
| Область современной политики | 2 |
| Другое | 1 |

Перейдем к следующему блоку, выражающему то, какими знаниями должен обладать истинный патриот. Начнем с анализа исторического и географического аспектов, который проводился на примере знаний о городах-героях Великой Отечественной Войны. Предлагалось идентифицировать их среди следующего перечня городов: Ленинград, Ярославль, Смоленск, Великий Новгород, Москва, Новороссийск, Тула, Курск. Большинство написало 5 правильных ответов, сделав 3 ошибки, что говорит о достаточной осведомленности респондентов о городах-героях (92% опрошенных идентифицировали правильно более половины городов) (Таблица 3).

Таблица 3

Количество правильных ответов на вопрос о городах-героях, %

|  |  |
| --- | --- |
| Количество верных ответов | Количество человек, % |
| 0 | 0 |
| 1 | 0 |
| 2 | 1 |
| 3 | 7 |
| 4 | 17 |
| 5 | 34 |
| 6 | 26 |
| 7 | 13 |
| 8 | 2 |

Следующий блок, выделенный при анализе патриотизма как знания, связан с символикой РФ. Символы объединяют народ в нацию, придают ему государственность. Почитание своих символов является проявлением гражданской позиции, поэтому настоящий патриот должен знать и гордиться ими. Так как осведомленность о гимне, флаге и гербе существует у каждого образованного человеке, обратимся к знаниям о конституционном строе РФ (Таблица 4).

Таблица 4

Форма правления, государственно-территориального устройства

и политический режим в России согласно Конституции, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Указано правильно | Указано  не правильно | Не указано |
| Форма  государственно-территориального  устройства | 86 | 2 | 12 |
| Форма правления | 83 | 3 | 15 |
| Политический режим | 83 | 2 | 15 |

Из таблицы можно видеть, что более 80% знают, какой является страна по форме правления, государственно-территориального устройства и политического режима согласно Конституции РФ. Таким образом, студенты осведомлены о теоретических аспектах географии, истории, Конституции и символике РФ.

Конечно же, только по полученным результатам нельзя точно сказать, является ли человек патриотом или нет,так как и по одному лишь чувству гордости нельзя определить, что именно происходит в душе человека, и знания, которыми должен обладать патриот, в реальности обширнее исследованных выше. Но и по тем результатам, которые мы получили, можно утверждать, что молодежь заинтересована в жизни своей страны, а через знание как раз и рождается ощущение. «Патриотизм» - это целостное явление, и его нужно рассматривать в комплексе. Таким образом, по результатам исследования выясняется, что респонденты признают и подтверждают наличие у себя патриотических чувств. Они осознают, что патриоту небходимо обладать большим количеством качеств, комплексом знаний и быть готовым на реальные поступки. Для успешного развития и процветания страны необходимо продолжать проводить патриотическое воспитание среди молодежи, поскольку восприятие мира на протяжении всей жизни может измениться. Причем патриотическое воспитание должно пропагандироваться всеми социальными институтами. Только в этом случае будет наблюдаться наибольшая эффективность мер, направленных на прививание патриотических чувств.

**О.А. Саукова, Е.А. Шинкаренко**

**МОТИАЫ ВЫБОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ СТУДЕНТАМИ ВУЗОВ И ССУЗОВ НИЖНЕГО НОВГОРОДА**

Современное общество сталкивается с огромным числом проблем в политической, духовной, экономической и, конечно, социальной сферах общества. Эти затруднения затрагивают общество в целом, определённые группы, отдельных индивидов. Например, совсем недавно каждому из нас пришлось решать проблему, связанную с выбором будущей профессии. Из всех специальностей самый большой конкурс был на экономическое направление. Несмотря на то, что довольно много студентов, заканчивающих экономический факультет, не сразу находят работу по своей специальности, многие абитуриенты продолжают подавать документы на данное направление и выбирать данную профессию.

Всем известно, что настоящее время количество экономистов намного превышает число вакансий по этой специальности на рынке труда. Возникает вопрос: «Почему же молодые люди хотят быть экономистами?». Именно поиск ответов на этот вопрос был целью проведенного исследования.

Для того чтобы выяснить, мотивы поступления на экономический факультет был проведен опрос среди студентов экономической специальности НИУ ВШЭ г. Нижний Новгород, а также среди студентов Нижегородского Автомеханического техникума. Опрос проходил в апреле 2012 года, и всего было опрошено 40 студентов техникума и 52 студента университета.

Выбор специальности всегда зависит от множества факторов: к примеру, возможность трудоустройства, престиж профессии, мнение родителей, близость учебного заведения, высокая заработная плата, перспективы карьерного роста и другие. Ко всему прочему, несмотря на тенденцию увеличения количества математических инструментов, применяемых в экономике, на данный факультет во многих случаях поступают люди гуманитарного склада ума. Это подтверждается тем, что наибольший процент опрошенных(34%) имеют высший балл именно по гуманитарным дисциплинам. Данное исследование состоит из нескольких ключевых аспектов:

1. Профессиональные ожидания будущих экономистов.
2. Специфика учебного заведения
3. Влияние родителей.
4. Удовлетворенность выбранной профессией.

Большинство людей считают, что экономист – это в первую очередь высокая заработная плата. И это, скорее всего, один из главных стимулов к тому, чтобы стать профессионалом в этой области. Не только молодёжь желает иметь более высокий уровень жизни, но и состоявшиеся специалисты проходят различные программы по переподготовке и получают второе высшее образование. Довольно значительный разрыв с параметром «высокая заработная плата» составляет параметр «интересная работа». Примерно 1/6 студентов учатся на экономиста, так как это интересно для них. Примерно 23% от тех, кто ожидает, что специальность будет интересной, изучали экономику в качестве отдельного предмета. Наибольший интерес экономика должна вызывать у участников олимпиад, однако самым главным параметром остается высокая заработная плата(13%).

Далее идут престиж и хорошие условия работы, которые составляют по 1/7 от всех ответов. Для некоторых студентов мечта работать в офисе известной компании с хорошим коллективом дает дополнительный стимул к поиску таких специальностей, которые могли бы обеспечить подобное положение. Исходя из этого профессии экономист, бухгалтер, финансист являются довольно востребованными у молодёжи.

Желание получить от профессии не только экономический, но и культурный и социальный капиталы также одна из причин выбора данной профессии. Примерно 1/10 опрошенных ожидают от будущей работы возможности общения с людьми. Такой же процент студентов видят в этой профессии возможность расширения кругозора и познание чего-либо нового. Довольно приятней тот факт, что некоторые респонденты видят в этой профессии возможность быть полезным другим людям, правда, их не так много (всего 6% от всех опрошенных). Всего 4 человека из 100 надеются устроить свою личную жизнь благодаря работе.

Таблица 1

Профессиональные ожидания экономистов

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты | Частота (%) |
| Высокая зарплата | 21% |
| Интересная работа | 15% |
| Престиж | 14% |
| Хорошие условия работы | 14% |
| Просто востребованная профессия | 10% |
| Возможность общения с людьми | 7% |
| Постоянное расширение кругозора, познание чего-то нового | 7% |
| Возможность приносить пользу | 6% |
| Возможность самореализации | 3% |
| Легкая работа | 2% |
| Возможность устройства личной жизни | 1% |

Кроме профессиональных ожиданий на выбор могут повилять и другие факторы, к примеру, престиж учебного заведения.

Таблица 2

Влияние престижа ВУЗа на выбор специальности

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты | Частоты (%) |
| престиж важен, но он не оказал сильного влияния на мой выбор | 61 |
| самое главное не специальность, а престиж ВУЗа, его известность | 23 |
| мне было без разницы, какой ВУЗ,  главное для меня – получение экономического образования | 10 |
| я никогда ничего не слышал о ВУЗе до поступления, поэтому престижность для меня стоит на последнем плане. | 5 |
| нет ответов | 0 |

Больше половины респондентов признали тот факт, что престиж ВУЗа довольно важен и значим, но скорее для самого ВУЗа, так как выбор специальности явно не зависел от этого параметра. Он скорее оказал влияние на выбор ВУЗа, чем на выбор самой специальности. Всё же 23% поступили в Высшую школу экономики не потому, что хотели стать экономистами, а потому что хотели обучаться в престижном ВУЗе на профильной специальности.

Другим не менее важным фактором является мнение родителей.

*Таблица 3*

Влияние родителей на выбор специальности

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты | Частоты (%) |
| они помогали в выборе, но не настаивали | 53 |
| я все решал сам (-а). | 24 |
| они постоянно советовали мне, на какую специальность поступать | 21 |
| они всё решили за меня | 2 |

Многие школьники, перед тем как выбрать специальность, советуются с родителями о том, куда лучше пойти, где легче работать, какая специальности востребована. Существуют случаи, когда родители полностью решают за ребёнка, кем он станет и куда пойдёт учиться, однако такие ситуации довольно редки (всего 12%).

В большинстве случаев молодые люди сами выбирают род своей деятельности исходя из способностей, умений и талантов, при этом родители играют роль помощников и наставников, которые способствуют тому, чтобы дети могли сделать наиболее правильный выбор.

Кроме этого можно проанализировать эффективность выбора направления обучения, изучив желание студентов поменять профессию. Более половины опрошенных студентов изъявили желание поменять специальность, если они найдут более интересную для них работу. Однако, около 1/3 студентов твёрдо решили стать тем, на кого учатся сейчас. Студенты техникумов настроены более категорично, так как 50% из них хотят работать только по специальности. То есть профессия экономист - единственная возможность для них в полной мере реализовать собственный потенциал и добиться успеха в жизни.

Таблица 4

Желание поменять профессию

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты | Частоты (%) |
| Поменяю, если меня заинтересует другая специальность | 59 |
| Не хочу менять | 29 |
| Я хочу поменять, но если не получиться, то буду работать По специальности | 8 |
| Точно поменяю. Не буду работать по своей специальности | 1 |

Что касается самостоятельности принятия решения, то здесь можно увидеть, что примерно на 1 из 5 студентов сильно повлияло мнение родителей, 25% опрошенных приняли решение самостоятельно, а совместно с родителями решение принимали около 53% респондентов.

Таким образом, одной из самых главных причин выбора экономической специальности является высокая заработная плата. Кроме этого на выбор специальности в равной мере влияют хорошие условия труда и престиж будущей профессии. Довольно интересным является тот факт, что на решение некоторых респондентов повлияло хорошее преподавание данной дисциплины в школе. Некоторые абитуриенты принимали решение о поступлении на экономический факультет после того, как узнавали свои баллы по ЕГЭ, то есть, получив хороший результат, они решали поступить на факультеты с более высоким проходным баллом. Причинами этого могут быть, как желание использовать высокие баллы в полной мере, так и желание обучаться на престижном направлении. Кроме вышеперечисленных причин следует отметить тот факт, что около 15% абитуриентов выбирают экономическую специальность ввиду личного интереса к данной профессии. Менее важными являются такие факторы как близость ВУЗа, престиж самого ВУЗа, восстребованность профессии, влияние родителей на выбор, возможность общения с людьми, расширение кругозора и желание приносить пользу.

Кроме вышесказанного в ходе исследования обнаружились некоторые расхождения в причинах выбора специальности у студентов ВУЗов и ССУЗов. К примеру, студенты техникумов поступают на экономические специальности, так как более уверены в своём успехе на рынке труда, в то время как ожидания студентов ВУЗов более пессимистичны. Также на студентов ВУЗов большее влияние оказал престиж ВУЗ, то есть наличие в Нижнем Новгороде престижного учебного заведения, которое является профильным именно в этом направлении. Кроме этого следует отметить, что у студентов техникумов в большей степени, чем у студентов ВУЗов, проявляется влияние родителей на решение стать экономистом. Что касается такой причины как престиж экономической специальности, то больше этот фактор повлиял на студентов техникумов.

Несмотря на большое число различий между рассматриваемыми нами группами, у них есть и нечто схожее. И те и другие в одинаковой степени решили стать экономистами ради высокой заработной платы, хороших условий труда и возможности заниматься чем-то интересным.

Таким образом, данное исследование дает возможность кратко проанализировать мотивы поступления на экономические специальности в данный период времен. Тем не менее, с развитием общества приходит новое осмысление привычных нам институтов (в данном случае образования), и возможно в будущем произойдёт и переориентация на иные ценности, в частности, в карьере. И, может, основной целью будет не получение высокой заработной платы, а что-либо другое.

**И.Н. Толкачева, М.А. Карпунина**

**ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ СОЗДАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ПРИ УНИВЕРСИТЕТЕ**

**(НА ПРИМЕРЕ НИУ ВШЭ – НИЖНИЙ НОВГОРОД)**

Окончание школы – это переломный момент в жизни любого подростка, так как впереди открывается огромное пространство возможностей, и кажется, что их пределам нет конца. И одним из наиболее популярных направлений движения для бывшего школьника в России становится поступление в институт. По данным Рособрнадзора в 2012 году школу окончили чуть меньше 780 тыс. одиннадцатиклассников. Тем не менее, общее число участников основного этапа ЕГЭ превысило 840 тыс. человек, а значит еще около 60 тыс. абитуриентов принимали участие в дополнительном этапе Единого государственного экзамена, что свидетельствует о продолжающемся буме высшего образования в России.[[223]](#footnote-223)

Кроме того, актуальность данного исследования обусловлена сменой традиционной парадигмы образования на гуманистическую, личностно-ориентированную, а также вхождением России в международное образовательное пространство, что потребовало существенного пересмотра ранее сложившихся представлений относительно целей образования и критериев его эффективности. Ведущей целью высшего образования становится не объем усвоенных знаний и умений, а воспитание и развитие самостоятельной, инициативной, конкурентоспособной личности, готовой к эффективной деятельности в рыночной среде.[[224]](#footnote-224)

Таким образом, в социальных, демографических, психологических и экономических предпосылках авторы работы видят сильную угрозу будущему нашей страны, а также актуальную проблему, которую надо решать уже сейчас, поскольку понимание важности использования психологического сопровождения в вузе со стороны государства и общества очевидно, но никаких конкретных действий для реализации его не предпринимается.

Целью проведенного авторами исследования был анализ потребности психологического сопровождения студентов университета и разработка инструмента психологической поддержки прохождения юношеского возраста и возраста ранней взрослости.

В соответствии с целью исследования были определены следующие задачи:

* провести теоретический анализ научной литературы по вопросу психологических аспектов юношеского возраста и возраста ранней взрослости;
* разработать и провести эмпирическое исследование для изучения актуальных психологических затруднений возраста юности и ранней взрослости и готовности обратиться за психологической помощью среди студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород;
* выявить и проанализировать потребность психологического сопровождения студентов в университете НИУ ВШЭ – Нижний Новгород;
* определить основные функции и задачи психологического сопровождения в НИУ ВШЭ – Нижний Новгород.

Обобщив результаты теоретического анализа, можно сказать, что в основном трудности студентов, возникающие в процессе обучения в вузе, имеют специфику на разных этапах обучения. Для первокурсников это, прежде всего, трудности связанные с процессом адаптации в вузе - установление межличностных взаимоотношений в группе, приспособление к новым требованиям, условиям. Для студентов 2-3 курсов поводом для обращения к психологам могут стать разочарование, потеря интереса к учебе, снижение учебной мотивации. Для студентов, приближающихся к завершению обучения в вузе (4-5 курсы) актуальным становится определение дальнейшего профессионального пути, сопоставление желаемого и достигнутого в профессиональном развитии. Кроме того, проблемы могут возникать и из-за слабой подготовки к вузовскому обучению, недостатка воспитания в семье и школе. Вместе с тем, есть и носящие субъективный характер проблемы, возникающие у студентов независимо от срока обучения («личные проблемы», «личные переживания»), оказывающие влияние на психоэмоциональное состояние студента, а также на эффективность обучения.[[225]](#footnote-225)

Для сбора данных авторами исследования была специально разработана анкета, в которой предлагалось ответить на ряд вопросов, касающихся выявления у студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород потребности в услугах психологического сопровождения и оценки степени актуальности основных психологических проблем для них.

В проведенном авторами исследовании приняло участие 258 студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, в возрасте от 17 до 22 лет, отобранных случайным образом, среди которых было 84 юноши и 174 девушки, что составляет 32,6% и 67,4% от всей выборки соответственно. При этом авторы исследования постарались сохранить процентное соотношение мужчин и женщин, характерное для студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, которое по данным учебного отдела вуза по состоянию на 1 октября 2012 года составляет 39,3% и 60,7% соответственно. По тем же данным общее количество студентов, обучающихся в вузе на 1 октября 2012 года, равно 2183 человек. Диагностика проводилась в октябре – марте 2012-2013 гг.

Кроме того, в процессе обработки данных авторы исследования решили разделить всех респондентов на 2 группы: девушки и молодые люди юношеского возраста (от 17 до 19 лет) и возраста ранней зрелости (от 20 до 23), исходя из возрастной периодизации Э.Эриксона. Также большую роль в становлении личности и процессе обучения играет пол студента, поэтому гендерные различия также сильно повлияют на результаты исследования. Поэтому возрастное и гендерное разделение поможет лучше охарактеризовать данные группы студентов и более детально рассмотреть социально-психологические и возрастные особенности студенчества.

Переходя к результатам опроса, следует отметить, что 59,3% респондентов считают оказание услуг психологического сопровождения в вузе необходимым, при этом почти половина всех опрошенных (49,2%) уже была готова воспользоваться данными услугами на момент опроса.

Также авторы исследования выяснили, что больше половины (60, 3%) из всех участвующих в опросе девушек выразили готовность обратиться за консультацией на момент заполнения анкеты, в то время как из всех опрошенных молодых людей нашлось только 26,2% желающих. Эти результаты еще раз подтверждают то, что мужчины менее склонны обсуждать и решать свои проблемы с помощью психологов, предпочитая держать все в себе и справляться с трудностями самостоятельно.

Относительно предпочтений в возрастных группах: воспользоваться услугой психологического сопровождения хотели бы 52,5% респондентов в возрасте 17-19 лет и 41,8% студентов в возрасте 20-22 лет, следовательно, с возрастом и приобретением опыта у студентов постепенно отпадает необходимость пользоваться услугами психологов, хотя это уменьшение не является критическим.

Из числа готовых воспользоваться услугой 66,7% опрошенных выбрали бы индивидуальные консультации, 52,7% - тренинги, 49,2% - психологическую диагностику (тестирование) и 28,7% - лекции по семейной, социальной и пр. психологии.[[226]](#footnote-226) Таким образом, наиболее востребованными услугами психолога, по мнению опрошенных студентов, стали индивидуальные консультации, обеспечивающие максимальную конфиденциальность и индивидуальный подход.

Также респонденты определяли для себя степень актуальности решения психологических проблем с помощью оценивания их по пятиразрядной шкале Лайкерта, где 5 – это чрезвычайно актуальная проблема, а 0 – совсем неактуальная проблема. Для анализа полученных результатов авторы исследования решили сложить все полученные баллы по каждой из проблем и выявить наиболее и наименее актуальные из них.

Максимальное суммарное количество баллов по проблеме могло равняться 635 для всех опрашиваемых без гендерного разделения путем умножения количества студентов, готовых обратиться за психологической помощью в абсолютном выражении (равное 127), на максимальную степень актуальности проблемы (5 баллов). Таким же образом было найдено максимальное количество баллов по проблеме для молодых людей (110 баллов) и для девушек (525 баллов).

В результате наиболее острыми проблемами для опрошенных студентов стали усталость и переутомление (397 баллов) и тревога, стресс, страхи, депрессия (384 балла). Также довольно значимыми оказались проблемы в учебе (305), боязнь неопределенности будущего (298 баллов) и неуверенность в себе (297 баллов). (Рис. 1)

Рис. 1 Суммарное значение актуальности решения психологических проблем для студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород

Кроме того, авторами исследования было выявлено, опираясь на результаты исследования, что неуверенность в себе имеет прямую положительную связь с такими психологическими проблемами как: трудности и конфликты в общении (Rp=0,447, при Р≤ 0,01), неуверенность в общении с другими людьми (Rp=0,661, при Р≤ 0,01), тревога, стресс, страхи, депрессия (Rp=0,445, при Р≤ 0,01), неудовлетворенность жизнью (Rp=0,429, при Р≤ 0,01), одиночество (Rp=0,403, при Р≤ 0,01), боязнь неопределенности будущего (Rp=0,311, при Р≤ 0,01). Следовательно, если проблема имеет высокую степень актуальности, значит и другая проблема из тех, что имеет связь с неуверенностью в себе, также будет сильно значима для респондента.

Наименее актуальные проблемы для респондентов – это разрыв отношений (149 баллов), потеря близких и любимых (168 баллов) и одиночество (180 баллов). Возможно, это связано с тем, что студенты, в основном, коммуникабельны и смотрят на вещи довольно оптимистично, поэтому они не часто страдают от одиночества, так как практически ежедневно общаются со своими сверстниками, родственниками и знакомыми. Интересно отметить, что проблемы с учебой и номер курса имеют обратную отрицательную связь на уровне Rp=-0,297, при Р≤ 0,01, а значит проблем с учебой становится все меньше в процессе приближения к учебе на более старших курсах.

Кроме того, была обнаружена обратная отрицательная связь между необходимостью создания психологического центра и курсом на уровне Rp= -0,137, при Р≤ 0,01, значит чем старше курс, тем необходимость пользоваться услугами становится меньше, что подтверждает мнение о том, что студенты более старшего возраста, имеющие больший жизненный опыт, склонны самостоятельно разрешать свои проблемы, не прибегая к помощи психологов.

Авторы исследования решили выделить наиболее острые проблемы, характерные отдельно для представителей мужского пола и отдельно для женского пола. Однако корреляционный анализ результатов суммирования баллов по проблемам в зависимости от пола показал, что существенных различий в оценке актуальности психологических затруднений выявлено не было. А именно, коэффициент корреляции Спирмена между суммарными ответами молодых людей и девушек говорит о наличии сильной прямой положительной связи (Rs=0,749, при Р≤ 0,01), то есть актуальные психологические проблемы девушек схожи с проблемами молодых людей.

На основании результатов, полученных в процессе анализа данных, авторами исследования были сделаны следующие выводы:

* В период обучения в вузе студенты испытывают психологические трудности, специфика которых зависит не только от возраста и пола, но и от стадии обучения в вузе.
* Готовность обратиться за психологической помощью и поддержкой у девушек выше, чем у молодых людей.
* Индивидуальное консультирование – наиболее востребованный вид услуги среди молодых людей и девушек.
* Большее количество студентов считает, что услуги психологического сопровождения должны оказываться бесплатно за счет средств университета.

Авторы данной работы, исходя из полученных результатов опроса студентов НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, а также из отражающего современную действительность социального заказа на конкурентоспособного выпускника вуза, готового к эффективной профессиональной деятельности в условиях рыночных отношений, решили предложить именно психологическую службу (ПС) вуза в качестве инструмента психологической поддержки прохождения юношеского возраста и возраста ранней взрослости для студента. Эффективная работа психологической службы при вузе будет способствовать не только решению задач повышения качества подготовки специалистов, но и обеспечения в вузе полноценных условий для развития, саморазвития и самовыражения личности.

**Л.А. Травина, Т.И. Бикметова**

**ВОЗРАСТНОЙ АСПЕКТ В ПОНИМАНИИ ИДЕАЛЬНОГО**

**РЕЦИПИЕНТА**

Сегодня, в век обильных коммуникаций необычайно возрос интерес к аргументации, учитывая то, что это не толькооснова рационального познания, но и общения.

Ю.В. Ивлев определяет аргументацию как «обоснование какого-либо положения … посредством других положений и средств логики»[[227]](#footnote-227).М.А. Василик же связывает аргументацию с коммуникацией[[228]](#footnote-228). Он в свою очередь ссылается на Д. Карнеги, который утверждает, что, доказывая свою позицию, во-первых, не стоит критиковать. Это закрывает человека, заставляет его обороняться и оправдывать себя. Во-вторых, целесообразно подчеркивать все хорошее, что вы знаете о человеке, а также уважать чувство собственного достоинства вашего собеседника. Так он сможет ощутить свою значимость. В-третьих, владеть ситуацией общения и сохранять самообладание даже в трудной ситуации. Так вы сможете убедить своего собеседника в своих доводах[[229]](#footnote-229). Эти правила доказывания Д. Карнеги называет правилами коммуникации, которые носят универсальный характер. Однако зачастую общение определяется дополнительными факторами, как то возраст, целевая аудитория, взаимоотношения между собеседниками.

Любой вид коммуникации, будь то приятельское или деловое общение, спор, доказательство, дискуссия и пр., М.А. Василик рассматривает через призму аргументации: кто убеждает и кого убеждают. И если о том, каким должен быть оратор, чтобы звучать убедительно, написано много, то литературы о том, каким должен быть собеседник, сравнительно мало*.* А эффективность аргументации зависит не только от оратора, но и от того, на кого она направлена. Особенное отражение это находит в формулировке участников аргументации у Старченко А.А. Только в процессе описания и детализирования он разделяетих на пропонента, оппонента и аудиторию[[230]](#footnote-230). Но он берет их не только как за единое целое, но и как за нечто неотделимое, определяя их как состав аргументации.

Интересна позиция Алексеева А.П. В качестве сущностей, которые задают онтологию аргументации он обозначает аргументатора, реципиента, аргументационного текста, соответствующей тексту или соотносимой с текстом реальности и схемы деятельности аргументатора (как в субъективном, так и в объективном вариантах). Он раскрывает понятие «реципиент» как получателя информации, объекта воздействия, но это вовсе не означает, что «адресат аргументации» должен быть «пассивно воспринимающей стороной»[[231]](#footnote-231). Чаще всего целью аргументатора является принятие реципиентом какого-либо утверждения. Здесь нужно отметить, что второй обладает правом отвергнуть данное утверждение, он наделен свободой в отношении принятия утверждения аргументатора.

Алексеев А.П. наиболее четко отражает значимость и роль реципиента. Ответить на вопрос кто же главнее: реципиент или аргументатор, однозначно нельзя. Поскольку роль реципиента не ограничена лишь пассивным восприятием суждений аргументатора, некоторые исследователи рассматривают аргументацию как совместную деятельность аргументатора и реципиента, называя обоих «соаргументаторами»[[232]](#footnote-232). Однако от принятия или непринятия позиции аргументатора реципиентом, оценки суждений первого вторым, и ее выражения зависит не только исход аргументации, но и взаимоотношения с собеседником, ведь реципиент является индикатором качественности человеческих взаимоотношений. Нужно отметить, что поведенческим правилам реципиента в литературе не было уделено столько внимания, сколько уделено правилам для аргументатора.

Взгляд Алексеева А.П. на проблему одного из участников аргументации можно смело назвать характеристикой образцового реципиента. Он уделяет большое внимание факту осознания свободы принятия или непринятие суждений сторонами аргументации. Такой свободой обладает не только реципиент, но и аргументатор. Таким образом, первый должен осознавать свою свободу по отношению к мнению второго. Вместе с тем, отношение идеального реципиента к аргументатору и другим адресатам оценки должно строиться также на признании их свободы, а также права знать истину. Он должен быть открыт для общения, обладать высокой долей рефлексивности, не отказываться от своих мнений, подвергать сомнению сообщения своего собеседника и быть готовым идти на риск. «Стать реципиентом аргументации, открыть для нее свой разум – значит подвергнуть себя определенному риску», который состоит в возможном изменении своих взглядов и убеждений. Одной из наиболее важных черт реципиента является учет представления о положении дел и ответной реакции аргументатора[[233]](#footnote-233).

Круг общения человека определяется многими факторами: его возрастом, полом, семьей и его положением в ней. Возрастная психология связывает определенные поведенческие особенности людей с возрастными характеристиками. Советский психолог Л.С. Выготский уделяет особое внимание понятию «возраст», описывая его как «некий цикл в развитии человека, который имеет собственную структуру и динамику». В процессе каждого цикла развития происходят психологические и физиологические изменения, которые не зависят от индивидуальных отличий и присущи всем людям (учитывая норму их развития)[[234]](#footnote-234).

Образ реципиента является важным с точки зрения возраста. Для примера можно рассмотреть отношения между ребенком и родителями с точки зрения реципиента и аргументатора.

В связи с величиной влияния общения на процесс воспитания ребенка важно вызвать у него правильную реакцию, которая напрямую зависят от собеседника. В дошкольном возрасте дети задействованы в двух сферах общения — с взрослыми и со сверстниками.

С взрослыми ребенок, во-первых, формирует свое общение, навыки коммуникаций, а, во-вторых, развивается как личность, развивает свое сознание. И если при таком общении ребенок вынужден соблюдать некие «правила», то общение со сверстниками носит более эмоциональный и нерегламентированный характер.

Одной из главных особенностей общения со сверстниками является «преобладание инициативных действий над ответными»[[235]](#footnote-235). Диалог распадается вследствие отсутствия ответной реакции собеседника. Ребенку важно выразить свое мнение, нежели поддержать или хотя бы услышать чужое. Это создает проблемы в общении. Учитывая авторитет взрослого и тот факт, что именно в общении с ним по большей мере у ребенка формируются собственные суждения, задачей взрослого-аргументатора (чаще всего родителей) вызвать «правильную реакцию» у своего ребенка-реципиента.

Не редкостью является попадание родителями в собственные же ловушки, к примеру, просьба сделать что-либо «ради мамы/папы». Приемлемость данной уловки относительна: главное, чтобы это не стало решением любой проблемы, потому что велика опасность взращивания навыка эмоционального шантажа у самого ребенка («расскажи сказку – тогда поем»). Родитель в данном случае сам же своим поведением подает пример.

Родители нередко сталкиваются с трудностями эмоционального характера, испытывая боль за ребенка, когда его обижают. Не бояться упасть, не бояться быть побитым, а при необходимости дать сдачи – юнгианская психология справедливо полагает такой поворот событий вполне нормальным и естественным[[236]](#footnote-236).

В целом, с детьми стоит общаться как со взрослыми: задавать вопросы. Дать возможность ответить неправильно несколько раз и только потом уже дать правильный ответ, помочь ему сообразить. Имеет смысл перенести разговор, если родитель, к примеру, занят.

Действенными мерами помощи ребенку при аргументации являются такие приемы, как повторение его слов для обозначения понимания его мыслей, а также своевременное молчание для формирования позыва деятельности у маленького реципиента и уверенности в своих силах.

Психологи рекомендуют при общении с ребенком заменить так называемые «ты-сообщения» на «я-сообщения». Проиллюстрируем первый и второй виды соответственно: 1 – «Что у тебя за вид! Какой ты грязнуля», 2 – «Я не люблю, когда дети выглядят неряшливо и неаккуратно, мне стыдно от взглядов соседей». Смысл сообщений одинаков, но первое обижает и заставляет ребенка обороняться. Потому, желательно их избегать.

Интересны рекомендации Гиппенрейтер Ю.Б. Она предлагает изменять некоторые речевые конструкции, делая их менее обидные[[237]](#footnote-237). Она также объясняет, почему они особенно ранят ребенка.

В результате приказов и команд («сейчас же перестань!»), ребенок чувствует себя брошенным, бесправным, а также обиженным тем, что якобы родители не хотят вникнуть в его проблемы.

Угрозы («смотри, как бы не стало хуже») бесполезны, они лишь опасны накалом в отношениях, вызыванием неприятных переживаний, а при частом повторении и вовсе к привыканию и отсутствию реакции на них.

Словесные поучения («ты должен уважать взрослых») – самый неудачный способ помочь ребенку, вызывающий лишь скуку, раздражение и ощущение давления авторитета родителей.

Советы, готовые решения («а ты возьми и скажи...»), доказательства, логические выводы («без конца отвлекаешься, вот и делаешь ошибки») также опасны либо маленьким восстанием, либо «психологической глухотой» ребенка, в результате которой он перестает слышать родителей.

Решением конфликтной ситуации может стать концентрация на положительных моментах, а также похвала, которая ребенку необходима для ощущения собственной значимости и уверенности. Однако и в похвале стоит знать меру: не оценивать, а одобрять.

В заключение хотелось бы отметить, что с ребенком нужно быть в первую очередь искренним, а порой и за ребенка его не считать, а быть «на равных». Дети учатся на том, что их окружает. Например, если ребенка критиковать, он и взрослым будет осуждать, если подбадривают – учится быть уверенным в своих силах, если с ребенком честны, он учится справедливости. А мастерство «идеального реципиента» мы определяем не только со стороны умения правильно ответить, но и с поведенческих позиций. Потому родителям стоит обратить внимание и на свое поведение, которое ребенком воспринимается как образец.

Таким образом, общение с ребенком дошкольного возраста требует не только открытости для общения и уважения, но и помощи. Ребенку нужно помочь сделать верный выбор, помочь отреагировать, подвести его к реакции и оценке суждений аргументатора. При этом не стоит забывать о свободе реципиента, а также о том, что ребенок в этом возрасте все еще формирует себя как личность, а потому такое понятие как «воспитание» здесь не утрачивает свою значимость.

Аргументация – двусторонний процесс. При отсутствии одной из сторон она не состоится. Ребенок только тогда проявит себя как образцовый реципиент, когда будет чувствовать заинтересованность аргументатора, его откровенность, честность, а главное взаимопонимание.

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

**В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА,**

**БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ, ЮРИСПРУДЕНЦИИ**

**И СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК**

**Материалы XI научно-практической**

**конференции студентов и преподавателей**

**НИУ ВШЭ – Нижний Новгород,**

**18 апреля 2013 г.**

В авторской редакции.

Технический редактор Е.А. Асланян

Подписано в печать 28.05.2013. Формат 60 х 84 1/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14.

Уч.-изд. л. 15,25. Тираж 150 экз. Заказ

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»   
в Нижнем Новгороде.

Типография НИУ ВШЭ – Нижний Новгород.

603095, Н. Новгород, ул. Львовская, 1 В.

1. [1] Родионова А.В. Позитивные и негативные аспекты трудовой занятости российских студентов// Социология вчера, сегодня, завтра. – СПб.: Бильбо, 2011. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Касимова И. С помощью соцсетей находит работу лишь 1% соискателей. В лидерах – трудоустройство по знакомству, 2008. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Малыхин М. Социальные сети бесполезны для поиска работы//Ведомости, 2009. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] Давлетханов М. Руметрика:поиск работы и социальные сети – около 80% искали работу по знакомству, 30% делали это при помощи социальных сервисов//Материал проекта RUметрика, 2011. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Родионова А.В. К проблеме вовлеченности российских студентов в трудовую деятельность//Социальные проблемы труда в условиях перехода к инновационному развитию общества. – СПб.:Изд-во СПбГУ, 2010. [↑](#footnote-ref-5)
6. Calvo G., Reinhart C. Fear of Floating // The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 117(2), 2002 [↑](#footnote-ref-6)
7. Eichengreen B. Hausmann R. Exchange Rates and Financial Fragility // NBER Working Papers 7418, 1999 [↑](#footnote-ref-7)
8. Fischer S. Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct? // The Journal of Economic Perspectives Vol. 15, No. 2, 2001 [↑](#footnote-ref-8)
9. Patnaik I. Shah A. Interest Rate Volatility and Risk in Indian Bankin // IMF Working Paper, WP/04/17, 2004 [↑](#footnote-ref-9)
10. McKinnon R. Schnabl G. The East Asian Dollar Standard, Fear of Floating, and Original Sin // Review of Development Economics, 8(3), 2004 [↑](#footnote-ref-10)
11. Edwards S. Exchange Rates in Emerging Countries: Eleven Empirical Regularities from Latin America and East Asia // NBER Working Papers 17074, 2011 Papers;

    Levy-Yeyati E., Sturzenegger F. To Float or to Fix: Evidence on the Impact of Exchange Rate Regimes on Growth // American Economic Review Vol. 93(4), 2003 [↑](#footnote-ref-11)
12. Frankel F., Wei S. Yen Bloc or Dollar Bloc? Exchange Rate Policies in East Asian Economies // Macroeconomic Linkage: Savings, Exchange Rates, and Capital Flows, NBER-EASE Volume 3, 1992 [↑](#footnote-ref-12)
13. *По классификации Международного валютного фонда, 2008.* [↑](#footnote-ref-13)
14. Fama, E. and K. French. Testing tradeoff and pecking order predictions about dividends and debt // Review of Financial Studies, v. 15. 2002. [↑](#footnote-ref-14)
15. Goel, Anand M.; Thakor, Anjan V. Do overconfident managers make better leaders? // Working Paper. aug. 2002. [↑](#footnote-ref-15)
16. Heaton III, James Breckinridge. Managerial optimism and corporate finance // Financial Management, v. 31, n. 2. 2002. [↑](#footnote-ref-16)
17. Hackbarth, D. Managerial Traits and Capital Structure Decisions // Working paper. 2004. P. 28-35 [↑](#footnote-ref-17)
18. Barros, L., and M. Alexandre. Overconfidence, Managerial Optimism and the Determinants of Capital Structure // Working paper. 2007. [↑](#footnote-ref-18)
19. В качестве переменной, объясняющей поведение менеджеров, в настоящем исследовании использован отраслевой индекс предпринимательской уверенности. [↑](#footnote-ref-19)
20. \* – значимость на 10%-м уровне;

    \*\* – значимость на 5%-м уровне;

    \*\*\* – значимость на 1%-м уровне. [↑](#footnote-ref-20)
21. Sorge, M (2004), ‘Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies’, *BIS Working Paper no. 164.* [↑](#footnote-ref-21)
22. Bunn, P, Cunningham, A and Drehmann, M (2005), ‘Stress testing as a tool for assessing systemic risk’, *Bank of England Financial Stability Review*, June, pages 116-26. [↑](#footnote-ref-22)
23. Basel Committee on Banking Supervision “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards”, 2004 [↑](#footnote-ref-23)
24. http://www.cbr.ru/press/Archive\_get\_blob.asp?doc\_id=110329\_120551bazel1.htm [↑](#footnote-ref-24)
25. http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Simanovsky-part-2.pdf [↑](#footnote-ref-25)
26. М. Бездудный, Т. Малахова, Ю. Сидельников. О стресс-тестировании банков // Банк идей. 2010. №11 [↑](#footnote-ref-26)
27. <http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/139-I.pdf> [↑](#footnote-ref-27)
28. http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz [↑](#footnote-ref-28)
29. http://www.consultant.ru/law/hotdocs/23305.html#.UR6I1Z8x-C4 [↑](#footnote-ref-29)
30. Потемкин В.К. Управление персоналом: Учебник для вузов. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009 [↑](#footnote-ref-30)
31. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем// Т. Саати, К. Кернс. – М.: Мысль, 1991 [↑](#footnote-ref-31)
32. Потемкин В.К. Управление персоналом: Учебник для вузов. – Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009 [↑](#footnote-ref-32)
33. Макарова Л.Г., Макаров А.С. Экономический анализ в управлении финансами фирмы. – Издательский центр «Академия», 2008 [↑](#footnote-ref-33)
34. Nelsen, R. B.: An Introduction to Copulas. Springer, Heidelberg (2006). [↑](#footnote-ref-34)
35. Specht, D. (1991) A General Regression Neural Network. IEEE Trans. on Neural Networks, 2, 6, 568-76. [↑](#footnote-ref-35)
36. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики» за период 2008-2012 гг. [↑](#footnote-ref-36)
37. Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А., Использование интегральных индексов в анализе циклических изменений российской экономики // Вопросы статистики. 2009. № 12. (ВАК) [↑](#footnote-ref-37)
38. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики» за период 2008-2012 гг. [↑](#footnote-ref-38)
39. |  |  |
    | --- | --- |
    | |  | | --- | | Оценка эффективности денежно-кредитной политики ЦБ РФ в период финансового кризиса / И. Я. Лукасевич, Е. А. Федорова, А. С. Мухин //  Проблемы прогнозирования. - 2012. - № 1. - С. 109-116 | |

    [↑](#footnote-ref-39)
40. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов //Деньги и кредит: , № [67 (1236)](http://www.cbr.ru/Publ/Vestnik/ves101209067.pdf), c.3. [↑](#footnote-ref-40)
41. Рынок инновации и инвестиций ММВБ.- Загл. с экрана.- <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/rii/profile> [↑](#footnote-ref-41)
42. NASDAQ Composite Index Methodology.- Загл. с экрана.- https://indexes.nasdaqomx.com/docs/methodology\_COMP.pdf [↑](#footnote-ref-42)
43. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем/Т.Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь,1991 [↑](#footnote-ref-43)
44. Макарова Л.Г., Макаров А.С. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учеб. Пособие для студ. Высш. Учеб. Заведений / Л. Г. Макарова, А. С. Макаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 336с. [↑](#footnote-ref-44)
45. Elliott, D. J., Litan, R. E. Identifying and Regulating Systemically Important Financial Institutions: The Risks of Under and Over Identification and Regulation, 2011 – URL: <http://www.brookings.edu/~/media/Files/rc/papers/2011/0116_regulating_sifis_elliott_litan/0116_regulating_sifis_elliott_litan.pdf> [↑](#footnote-ref-45)
46. Roy, A.D. Safety first and the holding of assets. Econometrica 20 (3), 1952, 431–449. [↑](#footnote-ref-46)
47. Постановление от 1 февраля 2007 г. N 63 «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением» (ред. от 04.03.2010 [N 119](consultantplus://offline/ref=4AA853A7BAF813336B75311B99E4DA15421C33B5D90244E04DF58CC55E4C3A8383351E64F80FE3L9C3J)). [↑](#footnote-ref-47)
48. Приказ от 2 июля 2012 г. N 100н «Об утверждении порядка размещения страховщиками средств страховых резервов». [↑](#footnote-ref-48)
49. Пенсионный фонд Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/> [↑](#footnote-ref-49)
50. Фонд социального страхования Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.fss.ru/> [↑](#footnote-ref-50)
51. Rappaport A. Creating shareholder value: The New Standard for Business Performance, New York, NY: The Free Press, 1986. [↑](#footnote-ref-51)
52. Цай А. Корпоративное управление как фактор управления стоимостью бизнеса / Рынок ценных бумаг № 4, 2008 г. [↑](#footnote-ref-52)
53. Старюк П. Ю. Стратегическое управление стоимостью: учет корпоративного управления/ Управление корпоративными финансами № 2, 2005 г. [↑](#footnote-ref-53)
54. Практики корпоративного управления в России: определение границ национальной модели / Экспертно-аналитический доклад, Москва 2011 г. [↑](#footnote-ref-54)
55. Макарова Л. Г. «Экономический анализ в управлении финансами фирмы»: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л. Г. Макарова, А. С. Макаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. [↑](#footnote-ref-55)
56. Абрютина С.М. «Экономический анализ торговой деятельности», - М.: «Дело и сервис», 2000 г. [↑](#footnote-ref-56)
57. Федеральное Правило (стандарт) № 4 «Существенность в аудите» [↑](#footnote-ref-57)
58. Определение уровня существенности при планировании аудиторской проверки. Бондаренко В.И. // Журнал «Аудитор» № 10 2002 г. [↑](#footnote-ref-58)
59. Терехов А. «Аудит: законодательные решения» - ФиС, 2003г [↑](#footnote-ref-59)
60. Оценка системы внутреннего контроля предприятия. М.В. Губочкина http://nnov.hse.ru/data/2012/10/31/1246282373/текст%20статьи.pdf [↑](#footnote-ref-60)
61. «Основы электронной коммерции», Юрасов А. В., Горячая линия-Телеком, Москва, 2007г. [↑](#footnote-ref-61)
62. Правило (стандарт) N 3. «Планирование аудита» (в ред. от 7.10.2004 г.) [↑](#footnote-ref-62)
63. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ [↑](#footnote-ref-63)
64. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольский. – 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2008 [↑](#footnote-ref-64)
65. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов» от 11.07.2000г. [↑](#footnote-ref-65)
66. Приказ Минфина от 30.03.2001 N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01)». [↑](#footnote-ref-66)
67. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». [↑](#footnote-ref-67)
68. Приказ Минфина от 30.03.2001 N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01)». [↑](#footnote-ref-68)
69. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы». [↑](#footnote-ref-69)
70. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам». [↑](#footnote-ref-70)
71. Макарова Л.Г. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л.Г. Макарова, А.С. Макаров, - М.; Издательский центр «Академия», 2008. – 336 с.; [↑](#footnote-ref-71)
72. Бежовец А.А., Линючева О.И. Диагностика кризисного состояния предприятия, - Барнаул; Издательство Алтайского государственного университета, 2006. – 24 с.; [↑](#footnote-ref-72)
73. Итоги проектно-изыскательной деятельности ОАО «Нижегородская инжиниринговая компания «Атомэнергопроект» / Годовой отчет, Нижний Новгород, 2011г., с. 47. [↑](#footnote-ref-73)
74. Проект ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О консолидированной финансовой отчетности". [↑](#footnote-ref-74)
75. Международные стандарты финансовой отчетности. Поправки к [МСФО (IFRS) 10](consultantplus://offline/ref=9A36802B7C3EBFE6066D19DD21A75F91861A181C4ED30165580E29D832z5f1M): освобождение от консолидированной отчетности. [↑](#footnote-ref-75)
76. Еремина А.В., Зороастрова И.В. Выявление факторов, способствующих сговору в государственных закупках // P1 "Научные доклады лаборатории количественного анализа и моделирования экономики"/2010/09. Нижний Новгород: НФ ГУ ВШЭ, 2010. – 30 с. [↑](#footnote-ref-76)
77. Официальный сайт «Закупки и поставки продукции для государственных нужд Московской области», www.gz-mo.ru [↑](#footnote-ref-77)
78. Реальные названия компаний были изменены [↑](#footnote-ref-78)
79. Пивоварова С.Г. Сговор в государственных закупках: подходы к анализу // Вопросы государственного и муниципального управления, 2009. №3. [↑](#footnote-ref-79)
80. В работе исследовались среднестатистические квартиры ~30 [↑](#footnote-ref-80)
81. Тарабан О.В. Социально-экономические функции внутрифирменной мобильности персонала // [Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал)](http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=872545).2010. №5. с.57-62. [↑](#footnote-ref-81)
82. Gibbons R., Waldman M. A Theory of Wage and Promotion Dynamics inside Firms // The Quarterly Journal of Economics. 1999. V. 114, No. 4 P. 1321-1358. [↑](#footnote-ref-82)
83. Bernhardt D. Strategic Promotion and Compensation//Review of Economic Studies.1995.V.62.P.315 – 339. [↑](#footnote-ref-83)
84. Farber, H. S. Mobility and Stability: The Dynamics of Job Change in Labor Markets // Handbook of labor economics. Volumes 3B. Ed. by Ashenfelter O.C., Card. D. North Holland, 1999. Ch. 37 [↑](#footnote-ref-84)
85. De Luis Carnicer M. P., Perez M. P., Sanchez A. M., Jimenez M. J.V. Human Resources Mobility Management: A Study of Job-Related and Non-Related Factors // [International Journal of Human Resources Development & Management](http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=227567). 2003. V. 3 No.4. P. 222-240. [↑](#footnote-ref-85)
86. Нестерова Д.В., Мальцева И.О. Внутрифирменная трудовая мобильность: карьера и заработная плата // Препринт WP15/2009/10. – Москва: ГУ-ВШЭ, 2002. [↑](#footnote-ref-86)
87. Мальцева И.О., Рощин С.Ю. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. [↑](#footnote-ref-87)
88. «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» (RLMS-HSE) [Электронный ресурс] URL <http://www.hse.ru/org/hse/rlms/spss> [↑](#footnote-ref-88)
89. Gibbons R., Waldman M. A Theory of Wage and Promotion Dynamics inside Firms // The Quarterly Journal of Economics. 1999. V. 114, No. 4 P. 1321-1358. [↑](#footnote-ref-89)
90. Мальцева И.О., Рощин С.Ю. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. [↑](#footnote-ref-90)
91. De Luis Carnicer M. P., Perez M. P., Sanchez A. M., Jimenez M. J.V. Human Resources Mobility Management: A Study of Job-Related and Non-Related Factors // [International Journal of Human Resources Development & Management](http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=227567). 2003. V. 3 No.4. P. 222-240. [↑](#footnote-ref-91)
92. Смирных Л.И. Удовлетворенность работой. Кто выигрывает: стабильные или мобильные работники// Препринт WP15/2008/02. – Москва: ГУ-ВШЭ, 2008. [↑](#footnote-ref-92)
93. Фомичев, А. Н. Исследование в системе управления [Текст]: учебник / А. Н. Фомичев. – М. : Дашков и К, 2012. – 348с. – ISBN 978-5-394-01340-9. [↑](#footnote-ref-93)
94. Родионова, Н. В. Методы исследования в менеджменте. Организация исследовательской деятельности. Модуль 1.: учебник / Н. В. Родионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 415 с. – ISBN 978-5-238-02275-8.   [↑](#footnote-ref-94)
95. Лычкина Н.Н. Современные технологии и решения имитационного моделирования и их применение в информационных бизнес - системах и системах поддержки принятия решений: концепции и опыт преподавания дисциплин «Имитационное моделирование экономических процессов»: – Петрозаводск. - 2010. [↑](#footnote-ref-95)
96. 1. Карпов Ю.Г. Имитационное моделирование систем: введение в моделирование с AnyLogic 5: – СПб: БХВ - Петербург, 2009.

    [↑](#footnote-ref-96)
97. Griffin, A. and Hauser, J.R. (1996). Integrating R&D and Marketing: A Review and Analysis of the Literature. Journal of Product Innovation Management 13(3):191–215. [↑](#footnote-ref-97)
98. Kotter, J.P., Heskett, J., 1992. Corporate Culture and Performance. Free Press, New York. [↑](#footnote-ref-98)
99. Andrews, J. and Smith, D.C. (1996). In Search of the Marketing Imagination: Factors Affecting the Creativity of Marketing Programs for Mature Products. Journal of Marketing Research 33:174–187 (May). [↑](#footnote-ref-99)
100. Li, T. and Calantone, R.J. (1998). The Impact of Market-Knowledge Competence on New Product Advantage: Conceptualization and Empirical Examination. Journal of Marketing 62:13–29 (October). [↑](#footnote-ref-100)
101. De Luca, L. M. , Verona, G., and Vicari, S.(2010) Market Orientation and R&D Effectiveness in High-Technology Firms: An Empirical Investigation in the Biotechnology Industry. Journal of Product Innovation Management.27: 299-320. [↑](#footnote-ref-101)
102. Nakata, C. and Im, S.(2010). Spurring Cross-Functional Integration for Higher New Product Performance: A Group Effectiveness Perspective. Journal of Product Innovation Management. 27: 554-571. [↑](#footnote-ref-102)
103. Jaworski, B.J. and Kohli, A.K. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. Journal of Marketing 57:53–70 (July). [↑](#footnote-ref-103)
104. Mohr J., Sengupta S., Slater S. Marketing Of High-Technology Products And Innovations (3rd ed.). Pearson Education, Inc, 2010 ISBN 10: 0-13-136491-X. [↑](#footnote-ref-104)
105. Aaker D. Innovation: Brand It or Lose It. California Management Review Vol. 50. NO. I pp. 8-24, Fall 2007 [↑](#footnote-ref-105)
106. Aaker J.L. Dimensions of Brand Personality. Journal of Marketing Research, Vol. 34, No. 3 pp. 347-356, Aug. 1997 [↑](#footnote-ref-106)
107. Keller K. L. Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. Journal of Marketing Vol. 57, No. 1 pp. 1-22, Jan. 1993 [↑](#footnote-ref-107)
108. Министерство обороны Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://stat.function.mil.ru/news_page/country/more.htm?id=11445170@egNews> [↑](#footnote-ref-108)
109. Военное обозрение [Электронный ресурс]. URL: <http://topwar.ru/20290-gosprogramma-perevooruzheniya-uvelichenie-finansirovaniya-i-ekonomiya.html> [↑](#footnote-ref-109)
110. Военное обозрение [Электронный ресурс]. URL: <http://topwar.ru/20290-gosprogramma-perevooruzheniya-uvelichenie-finansirovaniya-i-ekonomiya.html> [↑](#footnote-ref-110)
111. Информационное агентство «Оружие России» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.arms-expo.ru/049051124049049049053.html> [↑](#footnote-ref-111)
112. Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <http://interfax.ru/business/txt.asp?id=261593> [↑](#footnote-ref-112)
113. War Online, Ближний Восток [Электронный ресурс].

     URL: <http://www.waronline.org/mideast/iraq_airforce.htm> [↑](#footnote-ref-113)
114. Военная Доктрина РФ от 5 февраля 2010 г., пункт 41.б. [↑](#footnote-ref-114)
115. Goleman D. Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. Bantam,386 pages, 2006. P.34-36 [↑](#footnote-ref-115)
116. Mayer J.D., Salovey P. Emotional intelligence. 2005. unh.edu URL: http://www.unh.edu/emotional\_intelligence/ [↑](#footnote-ref-116)
117. Greenberg R., Ferguson B.W., Nairne S. «Introduction», Thinking about exhibitions. Routledge, London and New York,1996.P.2. [↑](#footnote-ref-117)
118. Шехтер Т.Е. Искусствовед-куратор в условиях современного художественного рынка // Проблемы управления качеством образования в гуманитарном вузе: Материалы 10-й Международной научно-методической конференции, 26-27 октября 2005 года. 2006. С. 154-155 [↑](#footnote-ref-118)
119. L’effet papillon, 1989-2007. Entretien qvec Johqnnes Cladders . JPR Ringier, Zurich, 2008. P.167 [↑](#footnote-ref-119)
120. Обрист Х.У. Краткая история кураторства [пер. с англ. А.Зайцева]. – М.: ООО «Ад Маргинем Пресс», 2012. [↑](#footnote-ref-120)
121. Basu Towards understanding who makes corporate venture capital investments and why / Basu, Sandip, C.Corey, S. Kotha // Journal of Business Venturing. – 2011. - №26. – p.153-171. [↑](#footnote-ref-121)
122. Фияксель Э.А. Теория, методы и практика венчурного бизнеса. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006, 315с. – ISBN 5-7310-2131-7. [↑](#footnote-ref-122)
123. Roberts E.B. New Ventures for corporate growth // Harvard Business Review. 1980. August. 136 p. [↑](#footnote-ref-123)
124. Крупнейшие ИТ-компании России в 2010 году [ Электронный ресурс] / РБК Рейтинг. Режим доступа: http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/07/11/33352110. - Загл. с экрана. [↑](#footnote-ref-124)
125. Официальный сайт компании «МегаФон» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nn.megafon.ru/. – Загл. с экрана. [↑](#footnote-ref-125)
126. Официальный сайт компании «Яндекс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://company.yandex.ru/. – Загл. с экрана. [↑](#footnote-ref-126)
127. Официальный сайт компании «Mail.ru Group» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://corp.mail.ru/about// - Загл. с экрана. [↑](#footnote-ref-127)
128. Официальный сайт компании «СИТРОНИКС» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sitronics.ru/. – Загл. с экрана. [↑](#footnote-ref-128)
129. Глобальный индекс инноваций. Исследование международной бизнес-школы INSEAD. [Электронный ресурс]. URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info (дата обращения: 10.01.2013). [↑](#footnote-ref-129)
130. Insead: The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html> (дата обращения: 04.05.2013). [↑](#footnote-ref-130)
131. About Ontario: Economy – Overview [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ontario.ca/en/about_ontario/EC001036.html?openNav=economy> (дата обращения: 27.04.2012). [↑](#footnote-ref-131)
132. Wolfe David A., Gertler Meric S. [Globalization and Economic Restructuring in Ontario: From Industrial Heartland to Learning Region](http://www.utoronto.ca/progris/publications/pdfdoc/2001/Wolfe01_NECSTs.pdf) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.utoronto.ca/progris/pdf_files/WolfeNECSTS-RICTES99.pdf> (дата обращения: 02.01.2012). [↑](#footnote-ref-132)
133. A grant-based ministry with a family history of poor management [Электронный ресурс]. URL: <http://stevejanke.com/archives/235225.php> (дата обращения: 02.05.2012).; [↑](#footnote-ref-133)
134. Документ // Ministry of Research and Innovation. Strategic plan [Электронный ресурс]. URL: http://www.mri.gov.on.ca/english/about/documents/strategyPlan.pdf (дата обращения: 04.01.2012).; [↑](#footnote-ref-134)
135. Документ // Seizing global oportunities: Ontario’s Innovation Agenda [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mri.gov.on.ca/english/programs/oia/documents/Ontario%20Innovation%20Agenda.pdf> (дата обращения: 04.01.2012). [↑](#footnote-ref-135)
136. См.: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда от 1 декабря 2011 г. N 9987/11 [↑](#footnote-ref-136)
137. См.: определение Конституционного суда Российской Федерации от 21 декабря 2006 г. N 575-О [↑](#footnote-ref-137)
138. Судебная практика по делам связанным с изъятием (выкупом) земельных участков для государственных или муниципальных нужд. - http://www.romanovaa.ru/confiscation-practice-court/ [↑](#footnote-ref-138)
139. Судебная практика по делам связанным с изъятием (выкупом) земельных участков для государственных или муниципальных нужд. - http://www.romanovaa.ru/confiscation-practice-court/ [↑](#footnote-ref-139)
140. См.: Постановление Федерального Арбитражного Суда Поволжского округа от 18 мая 2012 г. по делу N А65-5409/2011 [↑](#footnote-ref-140)
141. Судебная практика по делам связанным с изъятием (выкупом) земельных участков для государственных или муниципальных нужд. - http://www.romanovaa.ru/confiscation-practice-court/ [↑](#footnote-ref-141)
142. # Матвиенко: Ювенальная юстиция в России не нужна // Росбалт.ру. – 2012. – 26 сентября. URL: <http://www.rosbalt.ru/main/2012/09/26/1038991.html>

     [↑](#footnote-ref-142)
143. Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних («Пекинские правила», приняты резолюцией 40/33 Генеральной Ассамблеи от 29 ноября 1985 года). URL: <http://www.juvenilejustice.ru/documents/d/world/pekinprav/> [↑](#footnote-ref-143)
144. Конвенция о правах ребенка (Принята 20.11.1989 Резолюцией 44/25 Генеральной Ассамблеей ООН). URL: <http://www.centrobrrostov.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=207:norm_doc8&Itemid=189> [↑](#footnote-ref-144)
145. Автономов А.С. Ювенальная юстиция. Учебное пособие. М.: Российский благотворительный фонд «Нет алкоголизму и наркомании» (НАН), 2009. – С. 59, 61. [↑](#footnote-ref-145)
146. Справка Верховного Суда Российской Федерации о внедрении ювенальных технологий в суды общей юрисдикции, подготовленная Управлением анализа и обобщения судебной практики (август 2008 г.). URL: <http://www.gov.cap.ru/hierarhy.asp?page=./62650/555632/615338/615359/617780> [↑](#footnote-ref-146)
147. Жданов А.И. Кулебакский городской суд Нижегородской области. URL: http://kulebaksky.nnov.sudrf.ru/modules.php?name=press\_dep&op=4&did=1 [↑](#footnote-ref-147)
148. Смирнов С. Помня замысел Творца, холь детей и чти отца // Нижегородская правда. – 2010. – 23 ноября. – № 128. [↑](#footnote-ref-148)
149. Шевченко Д. Детский суд.URL: http://www.juvenaljustice.runjuvenaljustice.runww.juvenaljustice.ru/index.php/statji-yuvenalnaya-yusticiya/analitika-uvenalnoy-usticii/149-detskyisud [↑](#footnote-ref-149)
150. Зачем детям право засудить маму и папу? // [Труд (Нижний Новгород)](http://www.trud.ru/). – 2011. – 19 января.   [↑](#footnote-ref-150)
151. Словецкий В. Ювенальная коммерция. Новый закон позволит продавать детей, отнятых у родителей // РИА Новости. – 2012. – 07 декабря. URL: http://svpressa.ru/society/article/61701/ [↑](#footnote-ref-151)
152. Ювенальная юстиция. Очередной законопроект. [URL:http://www.nanya.ru/beta/news/43564.html#http://www.nanya.ru/images/pix.gif](URL:http://www.nanya.ru/beta/news/43564.html) [↑](#footnote-ref-152)
153. Ювенальная юстиция // [сайт Поиск пропавших детей] – 2012. – 13 февраля. URL: http://poiskdetei.ru/forums/index.php/topic/4241-juvenalnaja-justicija/ [↑](#footnote-ref-153)
154. Ткалун Т. Ювенальная юстиция – это искусственный и инородный инструмент // КомиОнлайн (Сыктывкар). – 2010. – 04 июня. URL: http://komionline.ru/news/21108 [↑](#footnote-ref-154)
155. Внедрение ювенальной юстиции в России незаконно: Мониторинг средств массовой информации за 2-7 июня 2010 г. URL: <http://www.oodvrs.ru/article/index.php?id_page=54&id_article=1770>; Нижний Новгород проводит акцию против ювенальной юстиции (21 марта 2010 г.). URL: http://www.oodvrs.ru/news/yuvenalnaya\_yustitsiya/nizhny\_novgorod\_is\_carrying\_out\_an\_action\_on\_juvenile\_justice/ [↑](#footnote-ref-155)
156. Зачем детям право засудить маму и папу? // [Труд (Нижний Новгород)](http://www.trud.ru/). – 2011. – 19 января.   [↑](#footnote-ref-156)
157. Ювенальная юстиция: механизм разрушения семьи и государства.   
     Аналитическая записка. URL: http://kpe-germany.blogspot.ru/2010/01/blog-post\_789.html [↑](#footnote-ref-157)
158. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 // Российская газета. – 2009. – 19 мая. [↑](#footnote-ref-158)
159. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая) // СЗ РФ, 1994, № 32; СЗ РФ, 1996, N 5. [↑](#footnote-ref-159)
160. Скобычкина Н.Р. Возмещение вреда, причиненного федеральными государственными органами, а также их должностными лицами: Автореф. дис. ... к.ю.н. Екатеринбург, 2007. С. 11; Севастьянова Ю.В. Признание письма властного органа недействующим как условие возмещения причиненного им вреда // Адвокат. 2008. N 7. С. 102. [↑](#footnote-ref-160)
161. Нам К. Через тернии к государству за убытками // ЭЖ-Юрист. 2008. N 40; Любимова Р.Н. Ответственность органов власти за вред, причиненный актами, не соответствующими закону, незаконными действиями (бездействием) // Вестник ВАС РФ. 2000. N 3. С. 56. [↑](#footnote-ref-161)
162. Определение ВАС РФ от 30 апреля 2008 г. N 5616/08 "Об отказе в передаче дела в Президиум ВАС РФ" по делу N А57-529/07-15 // URL: http://arbitr.ru/?id\_sec=354&id\_doc=10827&filename=10827.pdf. [↑](#footnote-ref-162)
163. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 18 августа 2008 г. по делу N А42-4282/2007 // СПС «КонсультантПлюс». [↑](#footnote-ref-163)
164. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ // СЗ РФ 2006 г. N 23. [↑](#footnote-ref-164)
165. Киличенкова М.А. Обобщение судебной практики по делам о возмещении вреда, причиненного в результате неправомерных действий государственных органов и их должностных лиц // Арбитражные споры. 2008. N 3; Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 30 июля 2008 г. по делу N А29-8692/2007 // СПС «КонсультантПлюс». [↑](#footnote-ref-165)
166. Регламент или Устав Главного магистрата от 16 января 1721 г. // ПСЗ – 1. – Т. 41. – № 3708. Данный документ анализируется также в работе: Лебедев В.И. Реформы Петра I. Сборник документов. – М., 1937. – С.195 [↑](#footnote-ref-166)
167. См.: Ченкова В.И. Полиция и органы местного управления в феодальной России XVIII века. [Текст]: дис. ... канд юрид. наук. – СПб., 2003. – С. 28. [↑](#footnote-ref-167)
168. Высочайшая резолюция на доклад Полицмейстерской Канцелярии. Об учреждении Полиции в городах // ПСЗ – 1. – Т. – 41. – № 6378. [↑](#footnote-ref-168)
169. Мулукаев Р. С., Малыгин А. Я., Епифанов А. Е. История отечественных органов внутренних дел. — М., 2005. – С .21. [↑](#footnote-ref-169)
170. Учреждение Министерства Полиции от 25 июня 1811 г. // ПСЗ. – Т. 31. – № 24687. [↑](#footnote-ref-170)
171. См.: Шамаев В. У истоков спецслужб в армейской форме // Подъем. –2007. – №7. – С. 215 - 233. [↑](#footnote-ref-171)
172. См.: Перегудова З.И. Департамент полиции и местные учреждения политического розыска (1880 - 1917 гг.) // Жандармы России. Политический розыск в России XV - XX веков. СПб. 2002. С. 289 [↑](#footnote-ref-172)
173. См.: Мулукаев Р. С., Малыгин А. Я., Епифанов А. Е. История отечественных органов внутренних дел. –М., 2005. – С.67 [↑](#footnote-ref-173)
174. СЗ РИ. – СПб., 1912. – Т. 1. – С. 185 - 186. URL: http://civil.consultant.ru/code/ [↑](#footnote-ref-174)
175. Федеральный закон «О полиции» от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – №7. – Ст. 900. [↑](#footnote-ref-175)
176. Булавин С.П., Черников В.В. Федеральный закон «О полиции»: предпосылки и концептуальные идеи // Административное право и процесс. – 2011. – № 4. – С. 3-9. [↑](#footnote-ref-176)
177. См.: Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву. М.: Статут, 2004. С. 218-219. [↑](#footnote-ref-177)
178. Морандьер Л. Ж. Гражданское право Франции/ пер. Е. А. Флейшиц. М.: Изд-во иностранной литературы, 1958.Т. 2. С. 31. [↑](#footnote-ref-178)
179. Цит. по: Буйи М. Торговое право: словарь словарь французских терминов. М. : Международные отношения, 1993. С. 210. [↑](#footnote-ref-179)
180. Braudo S. Dictionnaire juridique. URL: <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/propriete-commerciale.php> [↑](#footnote-ref-180)
181. Коммерческий кодекс Франции/ пер. В. Н. Захватаева. М.: Волтерс Клувер, 2008.С. 130-131. [↑](#footnote-ref-181)
182. Code de Commerce de la France. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=2013031> [↑](#footnote-ref-182)
183. Ibidem. [↑](#footnote-ref-183)
184. Дельтей Ж. Франчайзинг/ пер. В. И. Черенкова. Спб.: Издательский дом «Нева», 2003. С. 101. [↑](#footnote-ref-184)
185. Гражданский кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс» 2013. [↑](#footnote-ref-185)
186. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. От 30.12.2012) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140155 Дата доступа: 07.01. 2013 [↑](#footnote-ref-186)
187. ст. 6 Федерального закона Германии «О защите труда молодёжи» (далее- JArbSchG. ). [↑](#footnote-ref-187)
188. Ст.39 JArbSchG. [↑](#footnote-ref-188)
189. Ст. 267 ТК РФ [↑](#footnote-ref-189)
190. п. 6 ст. 9 ФЗ №159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» [↑](#footnote-ref-190)
191. Божокин С. В., Паршин Д. А. Фракталы и мультифракталы. М.: УРСС, 2001. [↑](#footnote-ref-191)
192. Васильев Л. Н. Мультифрактальность природной среды // Известия РАН. Серия Географическая. 1998. № 4. [↑](#footnote-ref-192)
193. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. М.-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004. [↑](#footnote-ref-193)
194. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. М.-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004. [↑](#footnote-ref-194)
195. Давыдов А. А. Системный подход в социологии: новые направления, теории и методы анализа социальных систем. М.: КомКнига, 2005 [↑](#footnote-ref-195)
196. Назаретян А.П. Виртуализация социального насилия: знамение эпохи? // Историческая психология и социология истории, 2009, № 2, с. 156. [↑](#footnote-ref-196)
197. Цицерон Марк Туллий. Диалоги: О государстве; О законах. – М., 1994. – С. 189. [↑](#footnote-ref-197)
198. Фрейд З. Недовольство культурой. – М.: Московский рабочий, 1990. – С. 105. [↑](#footnote-ref-198)
199. Корнев В. Насилие // Известия Алтайского государственного университета, 2007, № 2, с. 97. [↑](#footnote-ref-199)
200. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. – М.: Республика; Культурная революция, 2006. – С. 202. [↑](#footnote-ref-200)
201. Буровский А.М. Молодежь и культ насилия // Историческая психология и социология истории, 2009, № 2, с. 145. [↑](#footnote-ref-201)
202. Буровский А.М. Молодежь и культ насилия // Историческая психология и социология истории, 2009, № 2, с. 147. [↑](#footnote-ref-202)
203. Галтунг Й. Культурное насилие / Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М.: Центр конфликтологии, 1995. – С. 302. [↑](#footnote-ref-203)
204. Ениколопов С.Н. СМИ и насилие. Материалы Межд. Науч.-практич. конф. «Журналистика в 2000 году: реалии и прогнозы развития». – Москва, 2001 – C. 10. [↑](#footnote-ref-204)
205. Барт Р. Мифологии / Избранные работы. Семиотика. Поэтика. – М., 1989. – С. 152. [↑](#footnote-ref-205)
206. Барт Р. Мифологии / Избранные работы. Семиотика. Поэтика. – М., 1989. – С. 205. [↑](#footnote-ref-206)
207. NBER working paper series. Growth in region. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.nber.org/papers/w18937.pdf (дата обращения: 14.04.2013) [↑](#footnote-ref-207)
208. Модернизация в регионах: хорошая география или хорошие институты?: материалы II Международной научно-практической конференции «Регион в период модернизации: социальные институты», Н.Новгород, 5 апр. 2013 г. / НИУ ВШЭ (Нижегородский филиал); [↑](#footnote-ref-208)
209. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 №1662-р // СЗ РФ. 2008. №47. ст. 5489. [↑](#footnote-ref-209)
210. Porter M. Cluster and the new economics of competitions. // Harvard Business Review, Nov-Dec. 1998. [↑](#footnote-ref-210)
211. В Нижегородской области появится автомобильный кластер. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.rbcdaily.ru/industry/562949981665092 (дата обращения: 14.04.2013) [↑](#footnote-ref-211)
212. Инвестиции «с чистого листа» [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.mediacratia.ru/owa/mc/mc\_print.html?a\_id=19747 (дата обращения: 14.04.2013) [↑](#footnote-ref-212)
213. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 №146-ФЗ. Ст. 13,14. [↑](#footnote-ref-213)
214. Куда идет налог. // Российская Бизнес-газета – Налоговое обозрение. 23.10.2012. №869 (40). [↑](#footnote-ref-214)
215. Стенографический отчет о заседании Государственного совета по вопросу повышения инвестиционной привлекательности регионов. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.kremlin.ru/news/17232 (дата обращения: 14.04.2013) [↑](#footnote-ref-215)
216. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / Авт.: С.В.Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева; Под. ред.: М.И. Либоракиной. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. [↑](#footnote-ref-216)
217. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 115-ФЗ // СЗ РФ 2005. № 30 (ч.II). ст.3126. [↑](#footnote-ref-217)
218. Проблемы и пути развития корпоративной социальной ответственности в Россию // Экономические стратегии. 2012. №6-7. С. 14-19 [↑](#footnote-ref-218)
219. Макаров, И.А. Карман России. Нижний Новгород, 2006. С.65. [↑](#footnote-ref-219)
220. Carter, L. Leadership and Small Group Behavior Text. / L. Carter // Group Relations at the Crossroads. N. Y., 2008. - P. 252-262. [↑](#footnote-ref-220)
221. Большой толковый словарь современного русского языка В 4 т. / Под ред. Ушакова Д. Н. [online] Доступ через <<http://ushakovdictionary.ru/>> [↑](#footnote-ref-221)
222. Большая Советская Энциклопедия [online] // Яндекс словари [Обращение к документу: 5 июня 2012]. Доступ через <<http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Патриотизм/>>; [↑](#footnote-ref-222)
223. **Рособрнадзор подвел окончательные итоги ЕГЭ-2012 [Электронный ресурс]. URL:** [**http://www.examen.ru/main2/news\_and\_articles/news/16342**](http://www.examen.ru/main2/news_and_articles/news/16342) [↑](#footnote-ref-223)
224. **Калтаева М.В. Теоретические и организационные основы становления и развития психологической службы: автореф. дис… канд. психол. наук. – Нижний Новгород, 2011. – 36 с.** [↑](#footnote-ref-224)
225. Орлова И.Н. Социально-психологические особенности современной студенческой молодежи // Вестник МГУ. – 2008. – №4(29). – С. 26-34. [↑](#footnote-ref-225)
226. **Сумма ответов больше 100%, так как возможно было выбрать несколько вариантов ответа.** [↑](#footnote-ref-226)
227. Ивлев Ю.В. Основы логической теории аргументации / Электронная библиотека Института философии Российской Академии Наук. Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. URL: http://iph.ras.ru/uplfile//logic/log10/Li\_10\_Ivlev.pdf (дата обращения: 18.02.2013) [↑](#footnote-ref-227)
228. Василик М.А. Основы теории коммуникации. М., 2003. С. 207-208. [↑](#footnote-ref-228)
229. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Библиотека Максима Мошкова. URL: http://www.lib.ru/KARNEGY/karnegi1.txt (дата обращения: 23.02.2013) [↑](#footnote-ref-229)
230. Кириллов В.И. Старченко А.А. Логика. М.:Юристъ, 2003. С. 198-199. [↑](#footnote-ref-230)
231. Алексеев А.П. Философский текст: идеи, аргументация, образы. М.: Прогресс-Традиция, 2006. С. 103-104. [↑](#footnote-ref-231)
232. Алексеев А.П. Философский текст: идеи, аргументация, образы. М.: Прогресс-Традиция, 2006. С. 243. [↑](#footnote-ref-232)
233. Гильмутдинова Н.А. Алхасов А.Я. Логика и теория аргументации / Электронный портал, посвященный психологии. URL: http://samorazvitie.net/book/668-logika-a-teoriya-argumentaciina-gilmutdinova-aya-alxasov/43-tema-7-ocenka-argumentacii.html (дата обращения: 21.02.2013) [↑](#footnote-ref-233)
234. Выготский Л.С. Психология развития человека. М.: Изд-во Смысл; Эксмо, 2005. С. 26. [↑](#footnote-ref-234)
235. Смирнова Е.О. Особенности общения с дошкольниками. М.: Издательский центр «Академия», 2000. С. 76. [↑](#footnote-ref-235)
236. Дэвид Л.Х. Классическая юнгианская школа / Электронный портал, посвященный аналитической психологии. URL: http://jungland.ru/Library/DevidHart\_JungShkola.htm (дата обращения: 12.03.2013) [↑](#footnote-ref-236)
237. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком – Как? / Библиотека для родителей. URL: http://www.kids.staniv.ru/biblioteka/giper1.html (дата обращения: 15.03.2013) [↑](#footnote-ref-237)