

Уважаемые читатели!



О.В. Карамова,
*главный редактор журнала,
доктор экономических наук,
научный руководитель
Научного студенческого общества*

В конце марта подведены итоги XIX Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России», организованного Вольным экономическим обществом при участии Финансового университета, Международного Союза экономистов, поддержке Института экономики Российской академии наук, Издательского дома «Экономическая газета», ЗАО «Экспо-центр», Союза Женских Сил.

20 апреля в Круглом зале «Президент-отеля» дипломы победителям и лауреатам конкурса вручили президент Международного Союза экономистов, председатель Сената, почетный президент ВЭО России Г.Х. Попов, президент ВЭО России, вице-президент Международного Союза экономистов, директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте С.Д. Бодрунов и сопредседатель стратегического совета Союза Женских Сил, член Международного Союза экономистов, член Правления ВЭО России И.В. Лега-сова.

Наши молодые ученые традиционно принимали активное участие в конкурсе. И вот результат – победителем среди студентов высших учебных заведений России стал Алексей Николаев, студент Финансового университета. Поздравляем!

В марте-апреле в Финансовом университете прошел VII Международный научный студенческий конгресс «Проект для России». В рамках конгресса в день торжественного открытия 6 апреля состоялся конкурс-выставка «Турнир научных идей и бизнес-проектов». Итоги уже размещены на fa.ru.

27 апреля в Финансовом университете прошло торжественное закрытие VII Международного научного студенческого конгресса. Состоялось награждение победителей и лауреатов.

Тем временем продолжается V Международный конкурс работ аспирантов и студентов вузов России и стран СНГ, итоги которого будут подведены 30 мая. В плане научных мероприятий Финуниверситета еще немало возможностей для молодых исследователей участвовать и проявить творческие способности.

Участвуйте, не упустите свой шанс!

**НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**


Учредитель
**ФГБОУ «Финансовый
университет
при Правительстве
Российской Федерации»**

Главный редактор
О.В. Карамова,
д-р экон. наук

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
А.А. Войнов

Корректор
С.Ф. Михайлова

Верстка
Н.А. Гурская

Мнение редакции
и членов редколлегии
может не совпадать
с мнением авторов.

Письменное
согласие редакции
при перепечатке, ссылки
при цитировании статей
журнала «Научные
записки молодых
исследователей»
обязательны.

Подписной индекс
в объединенном каталоге
«Пресса России» – **42136**.
По вопросам подписки
и приобретения журнала
в редакции звонить
(499) 943-93-31.

Почтовый адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский проспект,
д. 53, 5-й этаж, комн. 5.3.
Тел.: (499) 943-94-31

[http://www.fa.ru/dep/
scinotes/journal/Pages/
Default.aspx](http://www.fa.ru/dep/scinotes/journal/Pages/Default.aspx)
E-mail: nzmu@mail.ru

Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 466
от 29.04.2016
Отпечатано
в ООП Издательства
Финуниверситета
(Ленинградский пр-т, д. 49)

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

**Свидетельство
о регистрации
ПИ № ФС77-54333
от 29 мая 2013 г.**

ЭКОНОМИКА

Трутнева Е.В.

**Современное состояние мирового алмазного рынка
и алмазно-бриллиантового комплекса России 5**

Родичева Ю.С.

**Становление европейского Экономического и валютного союза
в контексте теории оптимальных валютных зон 12**

Коротков В.В.

Проблемы рынка недвижимости и способы их решения 19

ФИНАНСЫ

Иванова Е.В.

**Оценка адекватности обязательств страховой компании
по долгосрочным договорам страхования жизни 25**

Иванова Е.А.

**Оценка внутрисуточной волатильности российских
и американских фондовых активов на основе цены открытия,
максимума, минимума и цены закрытия 33**

УПРАВЛЕНИЕ

Кузьменков К.И., Цыкалов В.А.

**Теоретико-методологические аспекты агломеративного подхода
к пространственной организации экономики 39**

Швелидзе Д.А.

**Особенности иностранного участия в российских
проектах государственно-частного партнерства 46**

ПРАВО

Волковская Е.А.

Партизанское движение в Крыму в годы Великой Отечественной войны. 55

Меткина М.С.

**Мошенничество в сфере предпринимательства:
квалификация и ответственность 60**

СОЦИУМ

Воронина А.Д.

Страхование по уходу за пожилым человеком. 65

Барabanова Е.И., Ларионова В.А.

**New Media как один из инструментов фандрайзинга:
проблемы и тенденции развития 72**

Осинина Д.Д., Урожок Е.А.

Спорт и политика в современном мире 77

CONTENTS

ECONOMY

Trutneva E.V.

**Modern state of the global diamond market
and diamond complex of Russia 5**

Rodicheva Y.S.

**The formation of the European Economic and monetary Union
in the context of the theory of optimum currency areas 12**

Korotkov V.V.

The problems of the real estate market and their solutions 19

FINANCE

Ivanova E.V.

**Assessment of the adequacy of the obligations of the insurance
company under long-term contracts of life insurance 25**

Ivanova E.A.

**Estimate intraday volatility of the Russian and us stock assets
on the basis of the opening price, high, low and closing prices 33**

MANAGEMENT

Kuzmenkov K.I., Tsykalov V.A.

**Theoretical and methodological aspects of agglomerative approach
to the spatial organization of the economy 39**

Shvelidze D.A.

**Features of foreign participation in the Russian projects
of public-private partnership 46**

LAW

Volkovskaya E.A.

The partisan movement in Crimea during the great Patriotic war 55

Metkina M.S.

Fraud in the field of entrepreneurship: qualifications and responsibilities 60

SOCIETY

Voronina A.D.

Insurance to care for an elderly person 65

Barabanova E.A., Larionova V.A.

New Media as a tool for fundraising: issues and trends 72

Osinina D.D., Urozhok E.A.

Sport and politics in the modern world 77

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель
совета –
М.А. Эскиндаров,
ректор
Финансового
университета

А.Г. Аксаков,
научный
руководитель
кредитно-
экономического
факультета

М.В. Мишустин,
научный
руководитель
факультета
налогов
и налогообложения

В.И. Соловьев,
директор по
информационным
технологиям

Г.А. Тосунян,
президент
Ассоциации
российских банков

А.В. Трачук,
научный
руководитель
факультета
менеджмента

В.В. Федоров,
научный
руководитель
факультета
социологии
и политологии

Л.З. Шнейдман,
научный
руководитель
факультета учета
и аудита

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

О.В. Карамова,

научный руководитель
Научного студенческого
общества, главный редактор

Л.И. Гончаренко,

научный редактор, заведующая
кафедрой «Налоги
и налогообложение»

Н.И. Пушкарская,

заместитель главного редактора,
начальник управления
аспирантуры и докторантуры

М.А. Абрамова,

заведующая кафедрой
«Денежно-кредитные отношения
и монетарная политика»

В.И. Авдийский,

декан факультета анализа
рисков и экономической
безопасности

Е.В. Арсенова,

декан факультета менеджмента

Е.Р. Безсмертная,

декан кредитно-экономического
факультета

В.А. Дмитриев,

научный руководитель факультета
международных экономических
отношений

В.Н. Засько,

декан факультета налогов
и налогообложения

А.Н. Зубец,

заведующий кафедрой
«Прикладная социология»

А.И. Ильинский,

декан международного
финансового факультета

Л.В. Клепикова,

декан факультета учета и аудита

И.И. Климова,

руководитель Департамента
языковой подготовки

Р.М. Нуреев,

заведующий кафедрой
«Экономическая теория»

М.Р. Пинская,

руководитель департамента
налогов и налогового права

В.Ю. Попов,

заведующий кафедрой
«Прикладная математика»

С.А. Посашков,

декан факультета прикладной
математики и информационных
технологий

С.Н. Сильвестров,

директор Института
экономической политики
и проблем экономической
безопасности

К.В. Симонов,

первый проректор
по внешним коммуникациям

В.Н. Сумароков,

советник
при ректорате

Р.В. Фаттахов,

главный научный сотрудник
Центра региональной
экономики и межбюджетных
отношений

М.А. Федотова,

заместитель проректора
по научной работе,
заведующая кафедрой
«Оценка и управление
собственностью»

А.Н. Чумаков,

заведующий кафедрой
«Философия»

В.Ф. Шаров,

научный руководитель
Института финансово-
экономических исследований

А.Б. Шатилов,

декан факультета социологии
и политологии

Н.Т. Шестаев,

заместитель проректора
по социальной
и воспитательной работе

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»

- В любом отделении связи «Почта России». Подписной индекс по объединенному каталогу «Пресса России» **42136**
- В редакции по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 49, комн. 101г.
Тел.: **(499) 943-93-31**
Менеджер Ратникова Ирина Юрьевна



УДК 338.012

Современное состояние мирового алмазного рынка и алмазно-бриллиантового комплекса России

Аннотация. В XXI в. трудно представить международную торговлю без рынка алмазов и бриллиантов. Длительное и устойчивое функционирование мирового алмазного рынка на фоне нестабильности и даже упадка на других товарных рынках представляет особый интерес и для экономической теории, и для мировой экономики в целом.

Алмазно-бриллиантовый комплекс включает предприятия производственной и непроизводственной сферы и отличается сложностью и обширностью связей между ними. Перспективы развития алмазно-бриллиантового комплекса в первую очередь определяются уровнем обеспеченности алмазным сырьем. Основываясь на статистических данных, высказываниях отечественных и зарубежных экспертов, автор анализирует современное состояние мирового алмазного рынка и алмазно-бриллиантового комплекса России.

Ключевые слова: алмазы; бриллианты; алмазно-бриллиантовый комплекс; алмазная промышленность; алмазный рынок; экспорт и импорт алмазов.

Abstract. It is difficult to imagine the international trade without diamond market in the 21st century. Long-term and stable existence of the world diamond market in comparison with the stagnation of some other commodity markets is of particular interest for economic theory, and for the world economy as a whole.

Diamond industry complex consists of manufacturing and non-manufacturing enterprises, and distinguishes with complex and extensive links between the enterprises of these fields. Prospects of development of the diamond industry complex are determined, first of all, in accordance with the level of provision of rough diamonds. In this article author analyses current situation on the global diamond market and the diamond industry complex of Russia based on statistical data and opinions of Russian and foreign experts in this field.

Keywords: diamonds; diamond industry complex; diamond industry, diamond market; export and import of diamonds.



Трутнива

Елизавета Валерьевна,

студентка магистратуры
Финансового университета

✉ lisska911@rambler.ru

Бриллианты и золото символизируют собой могущество и национальное благополучие стран мира, и поэтому трудно вообразить международную торговлю XXI в. без

рынка алмазов и бриллиантов. Фактически все субъекты мирового сообщества так или иначе являются участниками алмазного рынка, осуществляя наращивание национального богатства или являясь продуцентом алмазов [1, с. 10].

Важно отметить, что цена одного карата¹ бриллианта «чистой воды» в 5–6 тысяч раз выше цены одного карата золота. По оценкам аналитиков, стоимость мирового рынка алмазов составляет примерно 10 млрд долл. США, а рынка

¹ Карат (кар.; ct.) – внесистемная единица массы, равная 200 мг (0,2 гр.).

Научный руководитель: **Крючков В.Н.**, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент».

ювелирных изделий с бриллиантами – около 60 млрд долл. США [2, с. 391]. Неудивительно, что горнодобывающие компании начинают активно искать пути к конечному потребителю.

Натуральные алмазы применяют в разнообразных сферах: помимо потребительского сектора, их используют в металлургии, оптико-механической, нефтедобывающей, медицинской промышленности, военной технике, приборостроении, радиоэлектронике и др. Благодаря использованию алмазов произошло резкое повышение производительности труда в различных отраслях промышленности и появились возможности для создания технологий на качественно новом уровне.

Мировой алмазно-бриллиантовый комплекс включает предприятия как производственной, так и непромышленной сферы. Характерными чертами в сложности и обширности связей между предприятиями этих сфер и отличается данный комплекс. Практически все структурные элементы мировой экономики входят в состав алмазно-бриллиантового комплекса:

- процесс добычи алмазов (первичные отрасли);
- процесс производства бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами, изготовления изделий промышленного назначения из технических алмазов (вторичные отрасли);
- процесс оптовой торговли алмазами и бриллиантами, оптовой и розничной торговли ювелирными изделиями с бриллиантами и изделиями из технических алмазов (третичные отрасли);
- реклама бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами (четвертичные отрасли) [2, с. 389].

Благодаря использованию алмазов произошло резкое повышение производительности труда в различных отраслях промышленности

Все вышеперечисленные отрасли объединяют в единый комплекс несколько существенных качеств, среди которых основным является наличие тезаврационных свойств² продукции. Алма-

² Тезаврация – хранение сбережений в золоте (в слитках, монетах или драгоценных изделиях), реализация функции денег как средства накопления.

зы, бриллианты, изделия с бриллиантами стоят дорого, не имеют обозначенных производителем сроков годности или эксплуатации и могут быть использованы для тезаврационных инвестиций³. Это обстоятельство позволяет алмазно-бриллиантовому рынку, с одной стороны, занимать довольно устойчивое и определенное в перспективе положение. С другой стороны, таит в себе угрозу катастрофического обрушения в случае залпового выброса товара на рынок.

Любой многоотраслевой комплекс основывается на определенной сырьевой базе. Вследствие чего перспективы развития алмазно-бриллиантового комплекса определяются в соответствии с уровнем обеспеченности алмазным сырьем, что, в свою очередь, не может не привести к существенному и постоянному увеличению затрат на добычу алмазов. Немаловажно, что вместе с увеличением расходов на добычу одновременно происходит и увеличение объемов добычи алмазного сырья.

Анализ мировых алмазных ресурсов показывает, что они (без учета резервов) составляют 1 663 млн карат. Резервы, в свою очередь, составляют 2 393 млн карат. География ресурсной базы выглядит так.

В Африке сконцентрировано около половины всех мировых ресурсов алмазов мира и треть всех резервов. На втором месте в мировом рейтинге Канада. Российская Федерация занимает третье место с 230 млн карат и резервной базой 1 047 млн карат, что составляет около 44% общемировой резервной базы алмазного сырья [3].

В результате кризиса мировой экономики, резко обозначившегося с 2008 г., произошли серьезные структурные изменения в функционировании всей мировой алмазодобывающей отрасли в целом. По итогам 2008 г. уровень добычи алмазов в мире составлял 163 млн карат с оценочной стоимостью около 13 млрд долл. США. Уже в 2009 г. произошло существенное сокращение показателей как по объему – 120 млн карат (–26%), так и по стоимости – 8 млрд долл. США (–35%), что стало худшими показателями отрасли за 2004–2014 гг. [3]. Объем и стоимость

³ Тезаврационные инвестиции – инвестирование средств в драгоценности (сокровища), очень дорогие предметы с целью накопления и обогащения.

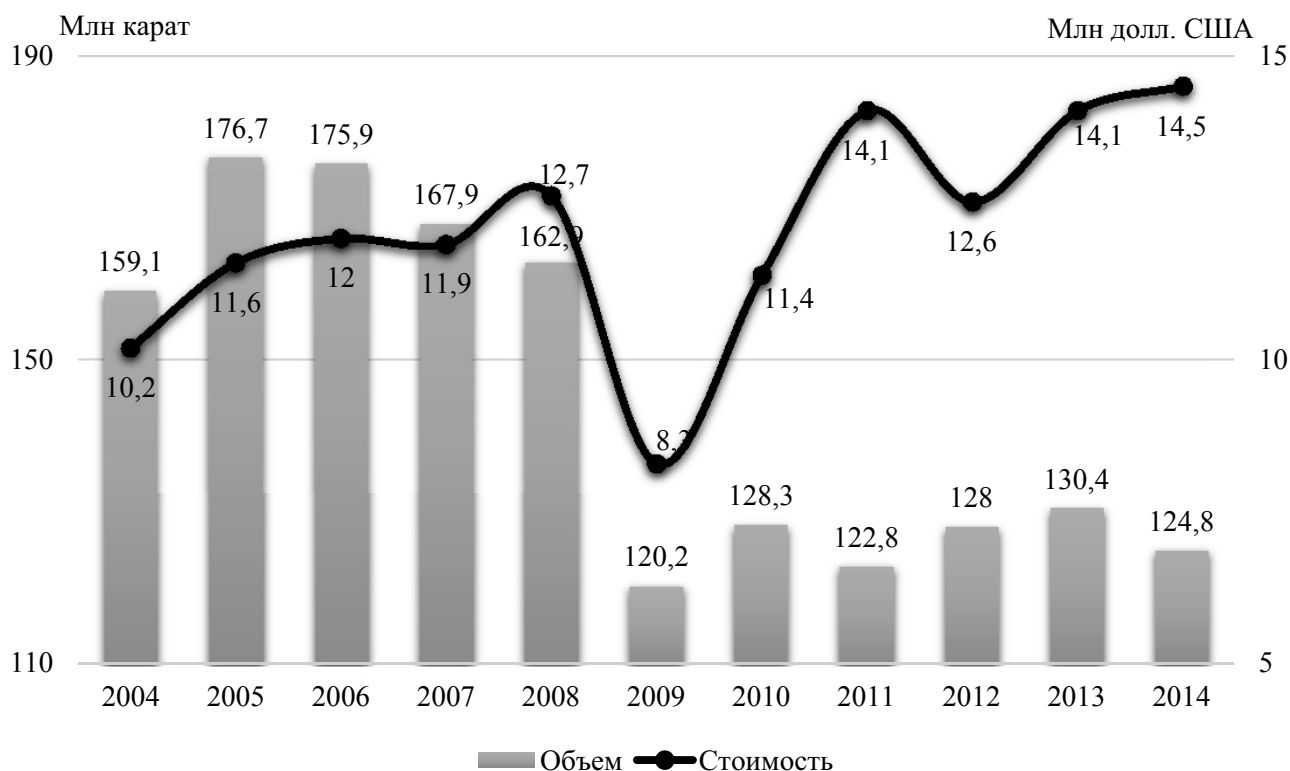


Рис. 1. Объем и стоимость мировой добычи алмазов

Источник: КР.

мировой добычи алмазов в этот период представлены на рис. 1.

В общих чертах период 2009–2014 гг. можно охарактеризовать умеренными темпами добычи алмазного сырья и значимыми структурными изменениями в показателях стоимостных оценок драгоценных камней. В посткризисные годы крупнейшим мировым алмазодобывающим компаниям необходимо было сократить объемы добычи сырья. Между тем основные игроки рынка значительно изменили направление реализации алмазного сырья, чтобы сохранить позиции на рынке, показатели финансовой стабильности, уровень рентабельности и ликвидности активов. В итоге произошло существенное смещение акцента на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. При этом претерпела изменения политика формирования партий драгоценных камней. Кроме того, частично было реализовано сырье высокого качества, которое находилось в резервных фондах компаний (стоках).

Структурные изменения позволили вернуть стабильное положение отрасли в кратчайшие сроки. Но, несмотря на постоянный рост объе-

мов добычи алмазов с 2011 по 2013 г., они так и не достигли докризисного уровня.

По данным Кимберлийского процесса⁴, в 2014 г. в мире было добыто 124,8 млн карат алмазов, что на 3,8% больше показателя 2009 г. и в 1,42 раза меньше уровня 2005 г. В стоимостном выражении в 2014 г. было добыто алмазов на сумму 14,5 млрд долл. США, что в 1,75 раза выше показателя 2009 г. и в 1,25 раза 2005 г. [3].

Российская Федерация уверенно держится в числе лидеров мировой добычи алмазов. В частности, за период 2010–2014 гг. было добыто 146,2 млн карат. В 2014 г. Россия на 1% превысила показатель предыдущего года по объемам добычи природных алмазов, что составило в натуральном выражении 0,4 млн карат.

Следует отметить ежегодный рост стоимости добытых в Российской Федерации алмазов. Так, в 2011 г. она составила 2,7 млрд долл. США, а в 2014 г. увеличилась почти на 40%, достигнув уровня 3,7 млрд долл. США [3].

⁴ Кимберлийский процесс (*The Kimberley Process, КР*) – постоянно действующая межгосударственная конференция в области международной торговли алмазами.

Сегодня в числе основных алмазодобывающих стран, наряду с Россией, Ботсвана, Конго, Зимбабве, Канада, Австралия, Ангола и Южно-Африканская Республика. Уверенным лидером по стоимости добытых алмазов в 2014 г. стала Ботсвана — 3,6 млрд долл. США. Примечательно, что драгоценные камни, которые добываются на территории Республики, имеют высокие качественные характеристики.

В Республике Конго также наблюдается довольно высокий уровень добычи алмазов, но при этом стоимостная оценка добычи наименьшая среди крупнейших алмазодобывающих стран: в 2014 г. объем добычи составил 15,6 млн карат, а стоимость добытого сырья составила лишь 0,1 млрд долл. США. В 2014 г. суммарная доля Ботсваны, Конго и Российской Федерации в мировом объеме добычи алмазного сырья составила 78,6 млн карат или около 65% [3].

Если анализировать внешнеторговый оборот алмазов, то первое место в течение длительного периода времени принадлежит Европейскому союзу⁵. Опираясь на мнения экспертов, можно сделать вывод, что вызвано это тщательно выстроенной на протяжении многих лет системой рыночных механизмов и сформированной системой логистики, которая в основном сконцентрирована в бельгийском Антверпене. Внешнеторговый оборот алмазного сырья в Европейском союзе за 2014 г. составил 31,5 млрд долл. США [3].

Российская Федерация уверенно держится в числе лидеров мировой добычи алмазов. В частности, за период 2010–2014 гг. было добыто 146,2 млн карат

Помимо Европейского союза, высокие показатели внешнеторгового оборота алмазного сырья отмечены в Индии. Растущий рынок Объединенных Арабских Эмиратов за период 2011–2014 гг. показывает положительную динамику как в объемном, так и стоимостном выражении. Израиль остается значительным внешнеторговым рынком оборота алмазов. В условиях смещения центров с опережаю-

щими показателями роста в Азиатско-Тихоокеанский регион, ежегодная стоимость внешнеторгового оборота алмазного сырья в Израиле с 2011 по 2014 г. держится в диапазоне 8–10 млрд долл. США [3].

Основными игроками рынка и крупнейшими мировыми компаниями, добывающими алмазы, являются *DeBeers*, АК «АЛРОСА», *Rio Tinto*, *BHP Billiton*, *Dominion Diamond*. Совокупная доля перечисленных компаний в сбыте природных необработанных алмазов в 2012 г. составила около 78% стоимости всех проданных камней [3].

В алмазно-бриллиантовый комплекс России входят предприятия трех связанных между собой подсистем: алмазодобывающая, алмазообрабатывающая и торговая [2, с. 399]. Крупнейшей российской алмазодобывающей компанией является АК «АЛРОСА». В 2014 г. объем добычи составил 94,5% общероссийского, или 36,2 млн карат. Компания разрабатывает 13 россыпных месторождений и 9 кимберлитовых трубок. Добыча ведется на территории Республики Саха (Якутия) и Архангельской области. «АЛРОСА» является горнорудной компанией с государственным участием, которая занимается разведкой месторождений, добычей алмазов, их реализацией, огранкой и т.п. [4].

В 2014 г. произошло значимое событие в алмазной отрасли России. Компания ОАО «Лукойл» запустила в Архангельской области горно-обогательный комбинат на алмазном месторождении имени Владимира Гриба, мощность которого равна 4,5 млн т алмазоносной руды в год. Данное месторождение, по мнению отечественных и международных экспертов, содержит высококачественное алмазное сырье. АО «АРХАНГЕЛЬСК-ГЕОЛДОБЫЧА» является одной из старейших компаний России по поиску, разведке, добыче и переработке полезных ископаемых [5]. Основная задача компании сегодня — планомерная и активная разработка алмазоносного месторождения. Добытое алмазное сырье реализуется в бельгийском Антверпене.

Добываемые на территории Российской Федерации алмазы экспортируются во все крупнейшие алмазные центры мира. Каждый год доля российских алмазов на рынках Бельгии, Индии, ОАЭ, Израиля и Гонконга увеличивается. За 2014 г. в Бельгию (ЕС) было поставлено около 25 млн карат общей стоимостью более 3 млрд

⁵ Европейский союз (Евросоюз, ЕС; *European Union, EU*) — экономическое и политическое объединение 28 европейских государств.

Структура экспорта алмазов из Российской Федерации в 2014 г.

Страна	Общая масса, тыс. карат	Доля в экспорте по объему, %	Стоимость по сертификатам, млн долл. США	Доля в экспорте по стоимости, %
ЕС	24 670,8	64,75	3 027,4	63,91
Индия	7 525,1	19,75	694,5	14,66
ОАЭ	2 750,9	7,22	190,0	4,01
Китай (Гонконг)	1 570,9	4,12	143,0	3,02
Израиль	1 286,7	3,38	597,7	12,62
Беларусь	156,8	0,41	53,2	1,12
Швейцария	82,9	0,22	0,1	0,002%
Армения	44,3	0,12	5,0	0,10
Ботсвана	8,2	0,02	8,1	0,17
США	2,4	0,01	16,3	0,34
ЮАР	1,0	0,003%	1,3	0,03
Намибия	0,1	0,0003%	0,2	0,01
Итого	38 100,0	100,00	4 736,8	100,00

Источник: КР.

долл. США, что составляет 62% от общей доли экспорта алмазов России.

Индийская алмазная промышленность за последние несколько лет демонстрирует интерес и спрос на российское алмазное сырье. Импорт Индии из России в 2014 г. составил 7,5 млн карат стоимостью 0,7 млрд долл. США. Это пятая часть общероссийского экспорта алмазов. Еще около 15% общероссийского экспорта алмазов приходится на долю Израиля, ОАЭ и Гонконга, вследствие чего они также являются значимыми партнерами Российской Федерации [3].

Структура экспорта алмазов из Российской Федерации в 2014 г. представлена в таблице. Заметная разница стоимости сделок, безусловно, зависит от объемов, но решающим ценовым драйвером является качество сырья.

По данным Гохрана России⁶, экспорт драгоценных камней из России в 2014 г. (рис. 2) оце-

нивается в 5 209 млн долл. США. Львиная доля в экспорте у алмазного сырья – около 87%, доля бриллиантов составила около 13% от общероссийского уровня вывозимых драгоценных камней [6].

Импорт драгоценных камней в Россию в 2014 г. оценивается в 383,4 тыс. карат в натуральном выражении общей стоимостью 54,1 млн долл. США. Что примечательно, наибольшей долей в общем объеме обладают цветные драгоценные камни – в натуральном выражении – более 70% стоимостью около 5 млн долл. США. Бриллиантов в натуральном выражении было закуплено в 3 раза меньше – около 24%, но при этом было потрачено в 9 раз больше средств – около 49 млн долл. США. Импорт алмазного сырья в Россию оценивается в 0,2 млн долл. США [6].

В состав алмазообрабатывающей подсистемы входят предприятия по производству бриллиантов и алмазных инструментов. В СССР было девять крупных государственных ограниченных предприятий. С тех пор в подотрасли произошли значительные перемены. Сегодня в России несколько десятков обрабатывающих предприятий, большинство из них частные с участием

⁶ Гохран России – Федеральное казенное учреждение «Государственное учреждение по формированию Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, хранению, отпуску и использованию драгоценных металлов и драгоценных камней при Министерстве финансов Российской Федерации».

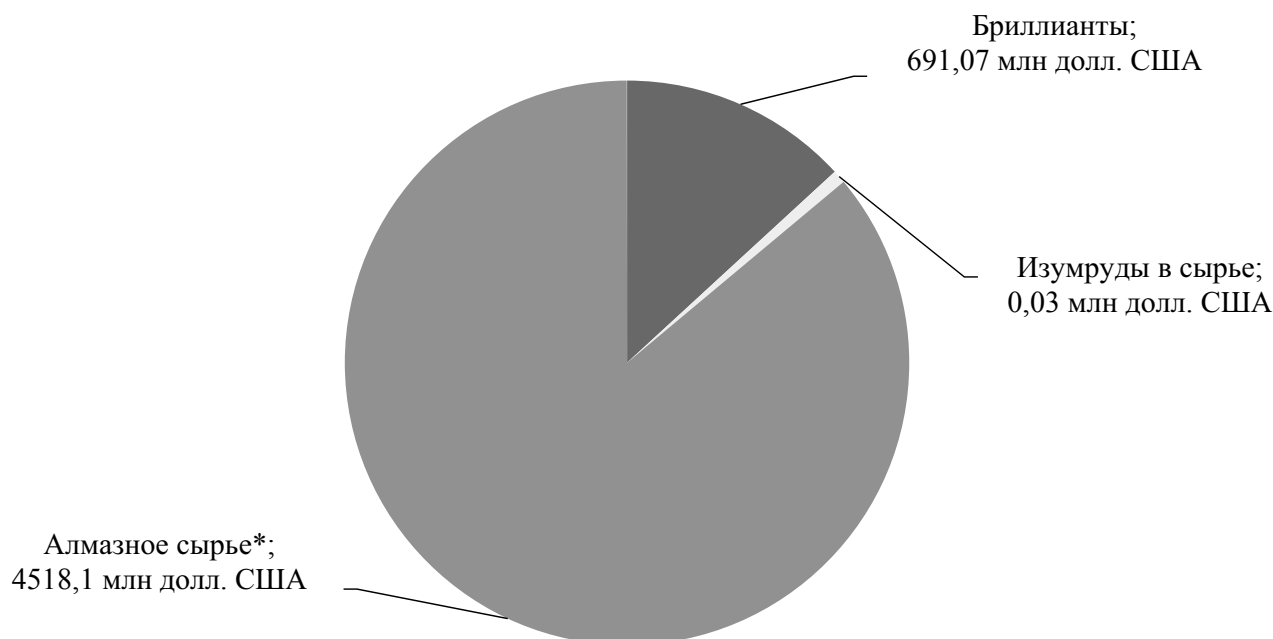


Рис. 2. Структура российского экспорта драгоценных камней в стоимостном выражении в 2014 г.

*Без учета временного вывоза, вывоза в рамках Таможенного союза и вывоза на переработку.

Источник: Гохран России.

иностранный капитал, преимущественно израильского и бельгийского.

Одним из крупнейших производителей бриллиантов в России является гранильный комплекс Группы «АЛРОСА». В состав комплекса входят три предприятия: головное — филиал «Бриллианты АЛРОСА», расположенное в Москве, ООО «Барнаульский завод «Кристалл» и ООО «Орел-АЛРОСА». Реализация бриллиантов, произведенных на трех производственных площадках, осуществляется филиалом «Бриллианты АЛРОСА». В 2014 г. было реализовано бриллиантов общей стоимостью более 140 млн долл. США [4].

В состав алмазообрабатывающей подсистемы входят предприятия по производству бриллиантов и алмазных инструментов

ОАО «Производственное объединение «Кристалл» специализируется на массовом производстве бриллиантов класса премиум, что является высшим отраслевым стандартом. Государству принадлежит 100% акций предприятия. Сбытовая сеть «Кристалла» представлена в

ведущих мировых центрах торговли алмазами и бриллиантами: Антверпене, Гонконге, Нью-Йорке и Дубае. Российская школа огранки алмазов в бриллианты зародилась еще в 1963 г. в Смоленске, где и было положено начало развитию отечественной алмазообрабатывающей промышленности [7].

«АЛРОСА» и другие компании, которые входят в состав алмазно-бриллиантового комплекса России, имеют налаженную систему реализации своей продукции. В третьей торговой подсистеме особое место принадлежит специализированной структуре ФГУП «В/О «Алмаз-ювелирэкспорт», подведомственному Министерству финансов Российской Федерации. На сайте Минфина есть страница Федерального государственного унитарного предприятия «Внешнеэкономическое объединение «Алмаз-ювелирэкспорт», где обозначены следующие задачи и функции.

Приобретение, сортировка, оценка, сертификация, хранение, реализация (оптовая, комиссионная, розничная) на внешнем и внутреннем рынках природных драгоценных камней в сыром и обработанном виде; драгоценных металлов в любом виде и состоянии, а также промышленных изделий из них и сырьевых товаров,

содержащих платину и металлы платиновой группы; ювелирных изделий, изделий золотых и серебряных дел мастеров, изделий из природного и культивированного жемчуга, драгоценных или полудрагоценных камней, прочих изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, включая часы, искусственные драгоценные и полудрагоценные камни; участие в геологическом изучении и разведке месторождений драгоценных металлов и драгоценных камней; осуществление инвестиционной деятельности в их добычу и производство; другие задачи и функции, предусмотренные Уставом федерального государственного унитарного предприятия «Внешнеэкономическое объединение «Алмаз-ювелирэкспорт» [8].

Стоит упомянуть еще одну организацию, подведомственную Минфину РФ, – Федеральное казенное учреждение «Государственное учреждение по формированию Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, хранению, отпуску и использованию драгоценных металлов и драгоценных камней (Гохран России) при Министерстве финансов Российской Федерации». В числе основных функций данного учреждения осуществление государственного контроля за качеством сортировки и оценки драгоценных камней; проверка соблюдения требований международной схемы сертификации необработанных природных алмазов Кимберлийского процесса; учет сделок с необработанными драгоценными камнями [6, 8].

Современный мировой алмазный рынок характеризуется высокой степенью конкуренции, что, в силу специфики отрасли, не мешает игрокам выстраивать жизнеспособные схемы взаимодействия. Принципиально важно, чтобы тенденции интернационализации алмазного бизнеса не противоречили национальным интересам Российской Федерации, среди которых наиважнейшими должны выступать следующие:

- формирование внутреннего рынка алмазов и бриллиантов, основанного на реальных мировых ценах;
- постоянная модернизация технологических мощностей и увеличение числа рабочих мест в алмазно-бриллиантовом комплексе России;

- совершенствование структуры экспорта, увеличение добавочной стоимости, а также показателей экономической эффективности;

- получение экономически обоснованных доходов от продажи алмазов внутри страны и за границей;

- устойчивое присутствие и усиление роли России на международном рынке.

Современное состояние алмазно-бриллиантового комплекса России на мировой арене можно охарактеризовать как достаточно устойчивое. Однако для развития комплексу необходимы дополнительные инвестиции, в том числе иностранные. В условиях международной конкуренции не менее необходим строгий государственный контроль за неукоснительным отстаиванием национальных интересов в таких стратегически важных отраслях, как алмазодобыча и переработка. При соблюдении этих условий у России есть возможность стать ведущим мировым игроком в добыче алмазов, их переработке и производстве ювелирных изделий.

Литература

1. Вечерина О.П., Левченко В.А., Никулин А.М. [и др.]. Мировая добыча алмазов: цифры, факты, события. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2000. 270 с.: ил., карты.
2. Солодова Ю.П., Николаев М.В., Курбатов К.К. [и др.]. Геммология алмаза: учеб. пособие. М., 2008. 416 с.
3. www.kimberleyprocess.com. Электронный ресурс. Сайт Кимберлийского процесса. URL: <http://www.kimberleyprocess.com/> (дата обращения: 21.03.2016).
4. www.alrosa.ru. Электронный ресурс. Сайт АК «АЛРОСА».
5. URL: <http://www.alrosa.ru/> (дата обращения: 21.03.2016).
6. www.agddiamond.ru. Электронный ресурс. Сайт АО «АРХАНГЕЛЬСК-ГЕОЛДОБЫЧА». URL: <http://www.agddiamond.ru/> (дата обращения: 21.03.2016).
7. www.gokhran.ru. Электронный ресурс. Официальный сайт Гохрана России. URL: <http://www.gokhran.ru/ru/about/general-info/index.phtml> (дата обращения: 21.03.2016).
8. ru.kristallsmolensk.com. Электронный ресурс. Сайт ОАО «ПО «Кристалл». URL: <http://ru.kristallsmolensk.com/about/kristall-today/> (дата обращения: 21.03.2016).
9. minfin.ru. Электронный ресурс. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: http://minfin.ru/ru/ministry/subordinate_organizations/ (дата обращения: 21.03.2016).

Становление европейского Экономического и валютного союза в контексте теории оптимальных валютных зон

Аннотация. Статья посвящена ретроспективному анализу становления европейского Экономического и валютного союза с точки зрения учения об оптимальных валютных зонах. Объединение рассмотрено на соответствие таким критериям оптимальности, как гибкость цен и заработной платы, мобильность факторов производства, синхронизация экономических циклов, сближение фискальных систем и интеграция финансовых рынков стран-членов, а также наличие их политической воли. Определены положительные и отрицательные эффекты создания и функционирования валютного союза. Результаты анализа могут быть полезны при оценке реальности идей создания валютных союзов и введения единой валюты в других регионах.

Ключевые слова: валюта; интеграция; валютный союз; европейский Экономический и валютный союз; теория оптимальных валютных зон.

Abstract. The article is devoted to the retrospective analysis of formation of the European Economic and Monetary Union (EMU) in the context of the theory of optimum currency areas. EMU is checked for conformity with some criteria of optimality: price and wage flexibility, mobility of production factors, cyclical synchronization, gradual convergence of national fiscal systems and financial markets as well as respective political will of the member countries. Positive and negative effects of the establishment of a monetary union are described. The results can be useful for evaluation of similar initiatives in other regions.

Keywords: currency; integration; monetary union; the Economic and Monetary Union of the European Union (EMU); theory of optimum currency areas.



**Родичева
Юлия Сергеевна,**

студентка
Финансового университета
✉ rodichevajs@mail.ru

Современное развитие мировой экономики характеризуется противоречивыми тенденциями: наряду с глобализацией набирают силу процессы регионализации и международной экономической интеграции. Сближаясь с географическими соседями или стратегическими партнерами, страны создают

зоны свободной торговли, таможенные союзы, общие экономические пространства и общие рынки, экономические и валютные союзы. Конечно, сегодня большинство таких соглашений закрепляет лишь начальную степень интеграции, а именно зоны свободной торговли. Немногие из подобных инициатив достигли такого уровня развития, которого достиг европейский Экономический и валютный союз (ЭВС) – без сомнения, это один из самых интересных и успешных примеров региональной интеграции. Сегодня доля еврозоны в мировом ВВП составляет 12,1%, что в терминах данного показателя делает ее второй экономикой мира после США (16,1%) [1, с. 62].

Европейские страны стали задумываться о создании Экономического и валютного союза в конце

Научный руководитель: **Пищик В.Я.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировые финансы».

1960-х, когда отзвуки кризиса Бреттон-Вудской системы начали отражаться на динамике курса национальных валют некоторых членов Европейского экономического сообщества (ЕЭС). В данной работе автор предлагает рассмотреть процесс развития европейского ЭВС в период с 1957 (подписание Римского договора) по 1999 г. (введение евро в безналичный расчет, фактически положившее начало функционированию валютного союза) с точки зрения теории оптимальных валютных зон (ОВЗ)¹. Проведенный в работе анализ опыта формирования объединения может быть полезен при оценке реальности идей создания валютных союзов и введения единой валюты в других регионах, в том числе на пространстве Восточноафриканского сообщества (ВАС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Учение ОВЗ зародилось в 60-х гг. XX в. на фоне исследований разнообразных режимов валютных курсов и интенсификации интеграционных процессов. Специалисты Европейского центрального банка (ЕЦБ) выделяют четыре основных этапа развития теории ОВЗ (табл. 1). Учение сочетает два подхода: традиционный и альтернативный [2, с. 10]. Если традиционный подход сосредотачивает усилия исследователя на поиске таких экономических характеристик, которые смогли бы выступить в качестве критериев оптимальности, то альтернативный подход в первую очередь предполагает выявление и сопоставление выгод и издержек, возникающих при создании валютного союза. Постараемся объединить обе точки зрения и выработать суждение об оптимальности европейского ЭВС, рассматривая процесс его становления.

Одним из основоположников теории ОВЗ считается Роберт Манделл. Развивая идеи М. Фридмана об особенностях использования различных режимов валютного курса при ригидных и гибких ценах и заработных платах, в 1961 г. ученый ввел в научный оборот сам термин «оптимальная валютная зона» и сформулировал первые критерии оптимальности [4]:

1. *Гибкость уровней номинальных цен и заработных плат.* Гибкость цен можно трактовать

¹ *Оптимальная валютная зона (ОВЗ)* – регион, в пределах которого могут быть установлены фиксированные обменные курсы валют при сохранении их котировок к валютам стран других регионов, а в отдельных случаях, когда это связано с уменьшением расходов, может быть использована единая валюта.

как их изменчивость под влиянием меняющихся на рынке величин спроса и предложения [5]. Интересно, что за период с 1961 по 1996 г. между 11 странами Европы увеличилась ценовая конвергенция, а к 1999 г. инфляция в еврозоне (состоявшей на тот момент из 11 стран) достигла минимального значения за 30 лет [6, с. 10]. Увеличение ригидности номинальных цен, наблюдающееся на практике по мере движения к валютному союзу, может быть связано с усилением торговых связей внутри объединения и исключением влияния обменных курсов на экономические отношения стран [7, с. 9]. Под «гибкостью заработной платы» понимается степень ее эластичности по структуре спроса и предложения на рынке труда, уровню безработицы и цен.

Контроль роста заработной платы через трехсторонние соглашения, ставший во второй половине 1990-х одной из черт политики некоторых стран Европы, борющихся с инфляцией заработной платы, привел к снижению уровня заработка (в Германии, Франции – около 15–25% рабочих) и мобильности труда (поскольку различия в уровнях заработка между секторами экономики и регионами были сглажены). Конкурентоспособность фирм была под угрозой из-за медленного приспособления зарплат к условиям трудового рынка. О ригидности номинальных заработных плат позволял судить и тот факт, что доля рабочих с постоянным уровнем номинальной заработной платы была больше в тех странах, где меньше доля испытывавших снижение оплаты труда [8, с. 216]. В качестве одного из способов урегулировать ситуацию предлагался мониторинг соответствия уровня оплаты труда уровню производительности труда по странам. В целом же, нельзя сказать, что к моменту введения евро в безналичный расчет страны Европы абсолютно соответствовали первому критерию Р. Манделла.

2. *Мобильность факторов производства.* Составленный в 1970 г. «план Вернера»²

² «План Вернера» (1970) предусматривал создание Экономического и валютного союза в Европе за 10 лет в три этапа. План предусматривал достижение полной свободы перемещения денег и капитала внутри ЕЭС, конвертируемость валют и фиксацию обменных курсов, а потенциально – и введение единой валюты. Неофициальное название дано документу по имени премьер-министра Люксембурга того времени Пьера Вернера, возглавлявшего экспертную группу по разработке плана.

Этапы развития теории ОВЗ

№	Фаза развития теории	Период	Содержание
1	Новаторские исследования (<i>pioneering phase</i>)	Конец 1950-х – 1960-е гг.	<ul style="list-style-type: none"> • Формулирование понятия «оптимальная валютная зона» • Разработка критериев оптимальности
2	Согласование результатов и альтернативный подход (<i>costs-benefits phase</i>)	1970-е гг.	<ul style="list-style-type: none"> • Попытка «примирения» противоречащих суждений о критериях оптимальности, выработки согласованного мнения • Акцент на выявление, систематизацию и сопоставление преимуществ и недостатков введения единой валюты
3	Переоценка теории ОВЗ (<i>reassessment phase</i>)	1980-е – начало 1990-х гг.	<ul style="list-style-type: none"> • Переоценка негативных последствий создания валютного союза и потери контроля над движением валютного курса • Формулирование «новой теории», иные взгляды на эффективность монетарной политики, фактор инфляции, рынок труда
4	Эмпирические исследования (<i>empirical phase</i>)	Начало 1990-х – наши дни	<ul style="list-style-type: none"> • Исследования на основе эмпирических данных с применением инструментов математического, статистического и эконометрического анализа

Источник: составлено автором на основе [3].

скромно оценивал мобильность факторов производства внутри объединения. Для обеспечения свободного перемещения труда и капитала требовались грамотная региональная и структурная политика ЕЭС, координация политики занятости, интеграция финансовых рынков [9, с. 20]. Единый европейский акт, подписанный в 1986 г., закрепил цель построения рынка без внутренних барьеров, в том числе и для факторов производства. Обязательство снять ограничения по движению капитала между странами-членами и по отношению к третьим странам было закреплено в Маастрихтском договоре, вступившем в силу в 1993 г. К 1996 г. представители бизнеса оценивали свободу движения капитала в объединении на 8,5 из 10 баллов [10, с. 93]. Невысока была и мобильность труда: к 1999 г. доля европейцев, ставших резидентами другого государства-члена, не превышала 1,5% населения [6, с. 18]. Причины крылись в сложности сохранения права социальной защиты и пенсионной страховки при смене места работы, неудовлетворительном взаимном признании профессиональной квалификации работников, избыточной плате за получение статуса резидента.

Повысить мобильность трудовых ресурсов были призваны меры, содержащиеся в периодически выпускаемых Директивах о занятости. Эксперты ОЭСР предлагали улучшить мобильность труда путем реформирования жесткого регулирования торгового рынка, присущего некоторым странам объединения. Развивая теорию ОВЗ, последователи Манделла обозначили ограничения предложенного критерия оптимальности: мобильность труда помогает сгладить асимметричные шоки, возникающие на постоянной основе (изменение потребительских предпочтений), но не временные асимметричные шоки (жители не станут перемещаться вслед за каждым незначительным изменением конъюнктуры).

3. *Синхронизация экономических циклов.* Такое условие стало важным критерием оптимальности валютной зоны, поскольку участники интеграционного образования передают определение денежно-кредитной политики в руки наднационального органа. Нелегко решать разнородные экономические проблемы группы стран с помощью единого инструмента: манипуляции с процентной ставкой и валютным курсом в рамках общей монетарной политики эффективны лишь в случае симметричного шока.

Маастрихтские критерии

Что измеряется	Ценовая стабильность	Достаточные государственные финансы	Устойчивые государственные финансы	Продолжительность процесса конвергенции	Стабильность обменного курса
С помощью чего измеряется	Уровень инфляции потребительских цен	Дефицит государственного бюджета, % к ВВП	Государственный долг, % к ВВП	Долгосрочная процентная ставка	Отклонение от центрального курса
Критерий конвергенции	Не должен более чем на 1,5% превышать среднее из трех самых низких значений инфляции среди стран-членов	Референтное значение: не более 3%	Референтное значение: не более 60%	Не должна более чем на 2% превышать среднее из уровней трех стран-членов, наиболее преуспевающих в сфере обеспечения ценовой стабильности	Как минимум двухлетнее участие в <i>ERM II</i> без значительных колебаний

Источник: составлено автором по [13].

«План Делора»³ 1989 г. отразил стремление стран сообщества достичь синхронизации с помощью улучшения конкуренции, структурной и региональной политики, макроэкономической политики. Наднациональное стимулирование конкуренции включало в себя новые аспекты антitrustового законодательства, регулирование слияний и поглощений, ограничение государственного субсидирования отдельных отраслей. Ориентируясь в структурной и региональной политике на помощь «бедным» районам периферии, в 1988 г. Европейский совет инициировал удвоение размера структурных фондов к 1993 г., переход от проектного к программному финансированию, новые методы взаимодействия Сообщества и регионов-реципиентов [11, с. 18–19].

³ «План Делора» (1989) предусматривал создание Экономического и валютного союза в три этапа: 1) 1 июля 1990 г. – 31 декабря 1993 г.; 2) 1 января 1994 г. – 31 декабря 1998 г.; 3) 1 января 1999 г. – 2002 г. В качестве целей были названы полная либерализация движения капиталов, полная интеграция финансовых рынков, а также полное и необратимое преобразование всех валют на базе фиксированных валютных паритетов. Неофициальное название дано документу по имени французского политического деятеля, председателя Европейской комиссии 1985–1995 гг. Жака Делора, возглавлявшего экспертную группу по разработке плана.

Усиление координации макроэкономической политики государств, необходимой для «выравнивания» развития различных регионов, выразилось в пересмотре Решения о конвергенции 1974 г. Итог пересмотра – формирование комплексной системы надзора с целью обеспечения ценовой стабильности, устойчивых государственных финансов, платежных балансов [12, с. 42]. Формализацией процесса экономической конвергенции стали и известные Маастрихтские критерии, соблюдение которых стало обязательным условием вступления в европейский ЭВС (табл. 2).

К 1999 г. данным критериям удовлетворяли 14 стран. Однако Дания, Швеция и Великобритания отказались от присоединения к валютному союзу. Чуть позже в состав еврозоны вошла Греция, и в наличный расчет евро был введен уже на территории 12 стран. Сегодня доподлинно известно, что греческое правительство фальсифицировало статистические данные – на тот момент Греция все же не соответствовала Маастрихтским критериям. Это добавило глубины современным кризисным явлениям и дисбалансам в зоне евро. Впрочем, в целом некоторая степень синхронизации бизнес-циклов стран европейской интеграции все же была достигнута: так, за период 1979–1999 гг. заметно уве-

личились взаимозависимость торговли, объемы внутриотраслевой торговли, прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и финансовых операций.

Любопытно упомянуть о критике данного критерия оптимальности. Особенно запоминающиеся доводы высказал Пол Кругман в 1991 г. Ученый утверждал, что желанная свобода торговли в масштабах объединения на практике неизбежно ведет к концентрации производства в отдельных, более благоприятных регионах, что только усугубляет асимметричность экономических шоков, а значит, необходимая степень экономической синхронизации в валютном союзе может стать недостижимой. Однако в качестве аргумента в защиту первоначального тезиса научное сообщество использует тот факт, что такие «более благоприятные регионы» могут включать территорию нескольких стран [14, с. 26].

Р. Манделл был не единственным ученым, посвятившим свои труды поискам критериев оптимальности валютных зон. Так, в 1969 г. другой исследователь, П. Кенен, сформулировал следующее условие оптимальности: *сближение фискальных систем государств*, в абсолютном случае стремящееся к полной интеграции. Базовая идея заключается в том, что консолидация существенной части национальных бюджетов в общий бюджет союза позволила бы эффективнее перераспределять ресурсы между странами-членами, сглаживая неравномерно возникающие на рынках шоки.

Важно отметить, что в процессе становления европейского ЭВС фискальная политика всегда оставалась в компетенции национальных правительств, этот принцип соблюдается и сегодня (ведь страны и так лишены возможности проведения собственной монетарной политики, передача налогово-бюджетных инструментов на наднациональный уровень поставила бы вопрос о суверенитете страны). В то же время государства признают необходимость ее координации. Уже знакомый нам «план Вернера» предусматривал гармонизацию бюджетной политики в части балансирования общих денежных поступлений и расходов, распределения последних на инвестиции и потребление, сроков представления и принятия предложений по бюджету. Планировались создание общей системы НДС и стандартизация ставок прямых налогов, непо-

средственно влияющих на мобильность капитала [9, с. 19].

Не все цели были достигнуты сразу: составленный почти через 20 лет «план Делора» указывал на сохраняющиеся дисбалансы бюджетных позиций стран. Документ обозначил следующие обязательные правила фискальной политики:

- установление верхних пределов для дефицита государственного бюджета (позже эта идея преобразовалась в один из Маастрихтских критериев: «дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП к концу финансового года»);
- исключение эмиссионного финансирования и доступа к прямым кредитам центрального банка;
- ограничение внешнего заимствования в валютах, не являющихся национальными для стран – членов Сообщества.

Серьезность намерений стран координировать фискальную политику нашла отражение в Пакте стабильности и роста, в котором, помимо прочего, были прописаны порядок анализа причин возникновения чрезмерного бюджетного дефицита и санкции за невыполнение норм в рамках Процедуры по чрезмерному дефициту (1999).

Критика данного критерия оптимальности валютной зоны выражена в следующем тезисе: региональные трансферты из объединенного, общего бюджета стран-членов эффективны лишь в случае борьбы с временными шоками. Очевидно, что постоянное «переливание» средств из более зажиточных регионов в отстающие рано или поздно вызовет новые политические проблемы [14, с. 208].

Современное развитие европейской интеграции подсказывает нам: вероятность объединения национальных бюджетов стран еврозоны в общий бюджет крайне мала. Впрочем, это не мешает странам координировать фискальную политику – более того, в связи с кризисом суверенных долгов необходимость такой координации существенно возросла.

Еще один критерий оптимальности, достойный рассмотрения, был предложен экономистом Дж. Ингрэмом (1969): *интеграция финансовых рынков*. Логика размышлений ученого была следующей: если субъект валютной зоны,

Основные эффекты создания и функционирования валютного союза

Преимущество	Недостаток
Повышение предельной полезности денег и прозрачности цен, ценовой стабильности	Ограничение денежно-кредитного суверенитета и сужение инструментария государственной политики в отношении стабилизации макроэкономики
Укрепление национальных рынков, увеличение объемов взаимной торговли	Разнонаправленная реакция национальных экономик на меры мегарегуляторов
Снижение инвестиционных рисков и стоимости заимствований	Распространение негативных эффектов отдельной страны на «товарищей» по объединению
Исключение рисков, возникающих из-за разницы обменных курсов валют	Высокие административные расходы на содержание наднациональных институтов
Сокращение транзакционных издержек (ожидался положительный эффект в размере 0,5–1% ВВП объединения, или порядка 40 млрд долл. США в год) [6, с. 12]	тенсифицировали конвергенцию финансовых рынков, что подтверждается и статистикой. Так, за период с 1993 по 1999 г. разница процентов по 10-летним государственным облигациям стран еврозоны в отношении к немецким 10-летним облигациям (так называемым бундам) сократилась практически до нуля [15, с. 9–10] (хотя в наши дни колебания все же наблюдаются, и облигации стран нельзя считать идеальными субститутами). По некоторым данным, уже с начала 1980-х доходы по акциям стали ощутимо зависеть от общеевропейских экономических шоков, а инвесторы стали хранить большую долю своих средств в активах, происходящих из иного государства-участника. Однако оставались и нерешенные проблемы: по-прежнему ощутимые издержки трансграничной торговли, расхождения в функционировании расчетных систем.
Снижение степени подверженности Сообщества внешним шокам	
Эффективное распределение ресурсов	

Источник: составлено автором.

переживающий рецессию, получит доступ к дешевым финансовым ресурсам других стран объединения, то макроэкономическое равновесие восстановится довольно быстро (как мы видим, условие перекликается с одним из рассмотренных ранее критериев оптимальности, предложенных Р. Манделлом).

Немало по интеграции финансовых рынков было предложено в «плане Вернера». Это были не только межправительственные консультации, но и меры «технической» гармонизации, такие как унификация механизмов защиты прав держателей ценных бумаг. Одной из важнейших целей стало обеспечение свободного и равного допуска на национальные фондовые биржи тех ценных бумаг, которые были выпущены в другой стране объединения. Кроме того, предлагалось установить некий лимит (повышающийся по мере открытия национальных финансовых рынков), до которого выпуски облигаций, произведенные резидентом другого государства-участника с целью средне- и долгосрочного финансирования инвестиций, разрешались без административных или валютных ограничений [9, с. 20].

Наряду с институциональными преобразованиями, эти мероприятия действительно ин-

тегрировали конвергенцию финансовых рынков, что подтверждается и статистикой. Так, за период с 1993 по 1999 г. разница процентов по 10-летним государственным облигациям стран еврозоны в отношении к немецким 10-летним облигациям (так называемым бундам) сократилась практически до нуля [15, с. 9–10] (хотя в наши дни колебания все же наблюдаются, и облигации стран нельзя считать идеальными субститутами). По некоторым данным, уже с начала 1980-х доходы по акциям стали ощутимо зависеть от общеевропейских экономических шоков, а инвесторы стали хранить большую долю своих средств в активах, происходящих из иного государства-участника. Однако оставались и нерешенные проблемы: по-прежнему ощутимые издержки трансграничной торговли, расхождения в функционировании расчетных систем.

Наконец, вспомним еще об одном очевидном критерии оптимальности – политическая воля стран, их желание и готовность сотрудничать при создании валютной зоны или валютного союза. К этому выводу приходили многие экономисты, от «классика» теории Р. Манделла до, например, Н. Минца (1970). Во всех документах, содержащих важнейшие принципы развития европейской интеграции по пути к валютному союзу, отражена политическая решимость стран, а во многих – стремление в конечном итоге ввести именно наднациональную единую валюту объясняется желанием закрепить необратимость процессов интеграции.

Обратимся к методам альтернативного подхода теории ОВЗ, обобщив плюсы и минусы оформ-

ления валютного союза для стран Европы (табл. 3). Отметим, что для достижения положительных эффектов нужна достаточная степень конвергенции экономик, которая описывается в том числе проанализированными нами условиями оптимальности. А если она не будет достигнута, то увеличится количество отрицательных эффектов.

Подведем итог ретроспективного анализа становления европейского ЭВС в контексте теории ОВЗ. К началу XXI в. страны, стремившиеся создать валютный союз в рамках европейской интеграции, в целом имели предпосылки для этого решительного шага благодаря достигнутой мобильности капитала и интенсивному взаимодействию финансовых рынков. Не до конца решенными оставались вопросы ригидных цен и заработных плат, обеспечения мобильности труда, синхронизации бизнес-циклов и координации фискального регулирования. В наши дни эти трудности превратились в серьезные проблемы еврозоны, отчасти поставив в вопрос о ее оптимальности как валютной зоны: разные уровни конкурентоспособности стран «ядра» и «периферии», дисбалансы внешнего финансирования, гетерогенность фискальных политик, по-прежнему низкая мобильность труда и недостаточная гибкость цен.

Стоит отметить, что формирование европейского ЭВС не окончено: в июне 2015 г. была озвучена новая концепция развития, подразумевающая создание взаимосвязанных «четырёх союзов» до 2025 г.: банковского союза, союза рынка капиталов, фискального союза и полноценного экономического союза. Создание валютного союза принесло как плюсы, так и минусы, но объединение может функционировать успешно при условии грамотной координации экономической политики и, что очень важно, политической солидарности входящих в него стран.

Литература

1. Звонова Е.А., Ершов М.В., Кузнецов А.В. [и др.]. Реформирование мировой финансовой архитектуры и российский финансовый рынок: монография [Текст] / под ред. Е.А. Звоновой. М.: РУСАЙНС, 2016. 430 с.
2. Дробышевский С.М., Полевой Д.И. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ [Текст]. М.: ИЭПП, 2004. 110 с.

3. Mongelli F. New Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling Us? [Electronic resource] // ECB Working Paper. 2002. No. 138. 53 p.
4. Mundell R. A Theory of Optimum Currency Areas [Text] / R. Mundell // American Economic Review. 1961. Vol. 51, no. 4. P. 657–665.
5. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001 [Электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 30.03.2016).
6. OECD publications. EMU: Facts, Challenges and Policies, 1999 [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/eo/outlook/1889925.pdf> (дата обращения: 30.03.2016).
7. Burda M.C. European labour markets and the euro: how much flexibility do we really need? [Electronic resource] // European network of economic policy research institutes. 2001. Working paper. No. 3. 33 p. URL: <https://www.ciaonet.org/attachments/2293/uploads> (дата обращения: 30.03.2016).
8. European Commission. The EU economy: 2003 review [Electronic resource] // European Economy. 2003. No. 6. 729 p. URL: http://ec.europa.eu/internal_market/capital/docs/europeaneconomy_en.pdf (дата обращения: 30.03.2016).
9. European Commission. «Werner Report» [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication6142_en.pdf (дата обращения: 30.03.2016).
10. European Commission. Capital market liberalization [Electronic resource] // The Single Market Review. 1997. Vol. 5. 184 p. URL: <http://bookshop.europa.eu/ga/capital-market-liberalization-pbC16996005> (дата обращения: 30.03.2016).
11. European Commission Website. Report on economic and monetary union in the European Community (“Delors Report”) [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication6161_en.pdf (дата обращения: 30.03.2016).
12. Smits R. The European Central Bank, Institutional Aspects [Text]. Kluwer Law International, 1997. 570 p.
13. European Commission [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/adoption/who_can_join/index_en.htm (дата обращения: 30.03.2016).
14. De Grauwe P. Economics of Monetary Union 10th edition [Text]. Oxford University Press, 2014. 267 p.
15. Jappelli T., Pagano M. Financial market integration under EMU [Electronic resource] // European Commission Economic Papers. 2008. No. 312. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12323_en.pdf (дата обращения: 30.03.2016).

Проблемы рынка недвижимости и способы их решения

Аннотация. Ситуация на рынке недвижимости в последнее время сложилась крайне негативная. С 2015 г. объем спроса на недвижимость снижался быстрыми темпами по сравнению с 2014 г. Рынок недвижимости является одним из ключевых рынков в экономике любого государства. Для того чтобы он стабильно функционировал, ему необходима государственная поддержка. Она может осуществляться с помощью дотаций либо законодательного регулирования. Для защиты граждан, которые покупают строящееся жилье, от банкротства компаний-застройщиков государство должно принимать необходимые законодательные меры. Резкое снижение спроса на недвижимость требует соответствующие меры по его поддержке, поскольку объем спроса на рынке не удовлетворяет текущему объему предложения.

Ключевые слова: рынок недвижимости; ипотечное кредитование; долевое строительство; апартаменты; денежные средства; инвесторы.

Abstract. The situation on the real estate market in recent years has been extremely negative. With 2015, the volume of demand for real estate has declined rapidly compared with 2014. As the real estate market is one of the key markets in the economy of any state. In order for this market to function stably it needed government support. It can be carried out through grants or legislative regulation. To protect citizens who buy housing under construction, from the bankruptcy of construction companies, the state must adopt the necessary legislative measures. A sharp decline in the demand for real estate requires adequate measures for its support, because the market demand does not meet the current volume of supply.

Keywords: property market; mortgage lending; equity building; apartment; funds; investors.



**Коротков
Всеволод Валерьевич,**
студент Финансового университета
✉ korotkov_seva@mail.ru

Рынок недвижимости играет важнейшую роль в экономике любого государства. С его помощью государство выполняет свои социальные обязательства по предоставлению жилья гражданам и всей необходимой инфраструктуры. Данный рынок важен и тем, что обеспечивает занятость населения. Достаточно сказать, что одно рабочее место в строительной отрасли дает 6–7 рабочих мест в смежных отраслях [1]. Высокая стоимость большинства объектов недвижимости вынуждает

субъектов рынка занимать денежные средства у банков, что в свою очередь стимулирует работу банковской сферы. Недвижимость привлекательна и для инвесторов, которые готовы вкладывать свои денежные средства как в материальные, так и в нематериальные активы с целью извлечения прибыли.

На сегодняшний день рынок недвижимости Российской Федерации, как и остальные рынки, испытывает серьезные трудности в связи с ухудшением экономической ситуации в стране. Падение реальных доходов населения оказывает сильное влияние на сокращение спроса на недвижимость. Данная тенденция наблюдается с конца 2014 г. Затруднено и получение ипотечного кредита населением из-за высоких процентных ставок. Определенная доля компаний уходит с российского рынка, что в свою очередь снижает спрос на коммерческую недвижимость.

Научный руководитель: **Бутова Т.В.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление».

Инвесторы также не спешат вкладывать свои денежные средства из-за возросших рисков. Данные события в своей совокупности привели к снижению спроса на рынке недвижимости. Это наглядно иллюстрирует объем сделок, совершенных на рынке недвижимости (рис. 1).

Таким образом, тенденция снижения спроса наблюдается уже давно и, возможно, спрос на недвижимость начнет восстанавливаться только в 2016–2017 гг.

Предложение на рынке недвижимости имеет обратную тенденцию. По сравнению со спросом количество возведенных зданий растет с каждым годом (рис. 2).

На рынке недвижимости наблюдается превышение предложения над спросом. Хотя стоит заметить, что достижение равновесия на рынке недвижимости труднодостижимо, если вообще возможно. Это обуславливается тем, что ввод в эксплуатацию объектов недвижимости требует определенного времени. Само же предложение отталкивается от текущего спроса. Отсюда следует, что в момент сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию рыночная конъюнктура может сильно измениться.

Естественно, данный дисбаланс приводит к тому, что компании вынуждены снижать цену

на определенные сегменты. Падают и доходы компаний, что приводит к риску банкротства. Чтобы не допустить этого, государство вынуждено принимать определенные меры. С одной стороны, активно стимулировать спрос, с другой – поддерживать компании-застройщики в текущей ситуации. Но политика государства на данном рынке больше направлена на стимулирование спроса, чем на поддержку компаний-застройщиков. Данную мысль хорошо подтверждает отказ Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от привлечения бюджетных средств для поддержки одного из крупнейших девелоперов в России «СУ-155», который накопил большое количество проблемных долгов [4]. Вместо этого ему предстоит санация.

Поддержка спроса реализуется различными способами, но есть ряд проблем. Одной из них является сокращение ипотечного кредитования. Ипотечное кредитование для рынка недвижимости играет важную роль, поскольку приобретение объекта недвижимости зачастую осуществляется именно с помощью ипотечного кредитования. Сегодняшние процентные ставки не позволяют определенной категории граждан занимать денежные средства. Все это приводит не

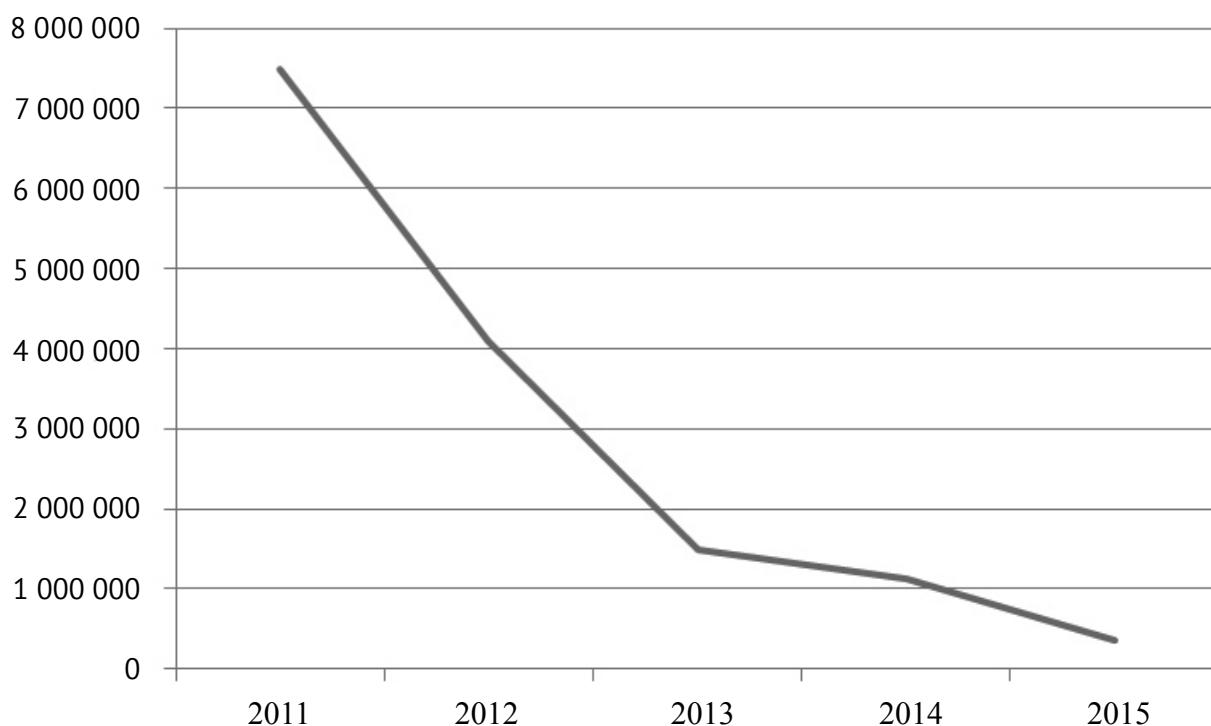


Рис. 1. Объемы сделок с недвижимостью, 2011–2015 гг. [2]

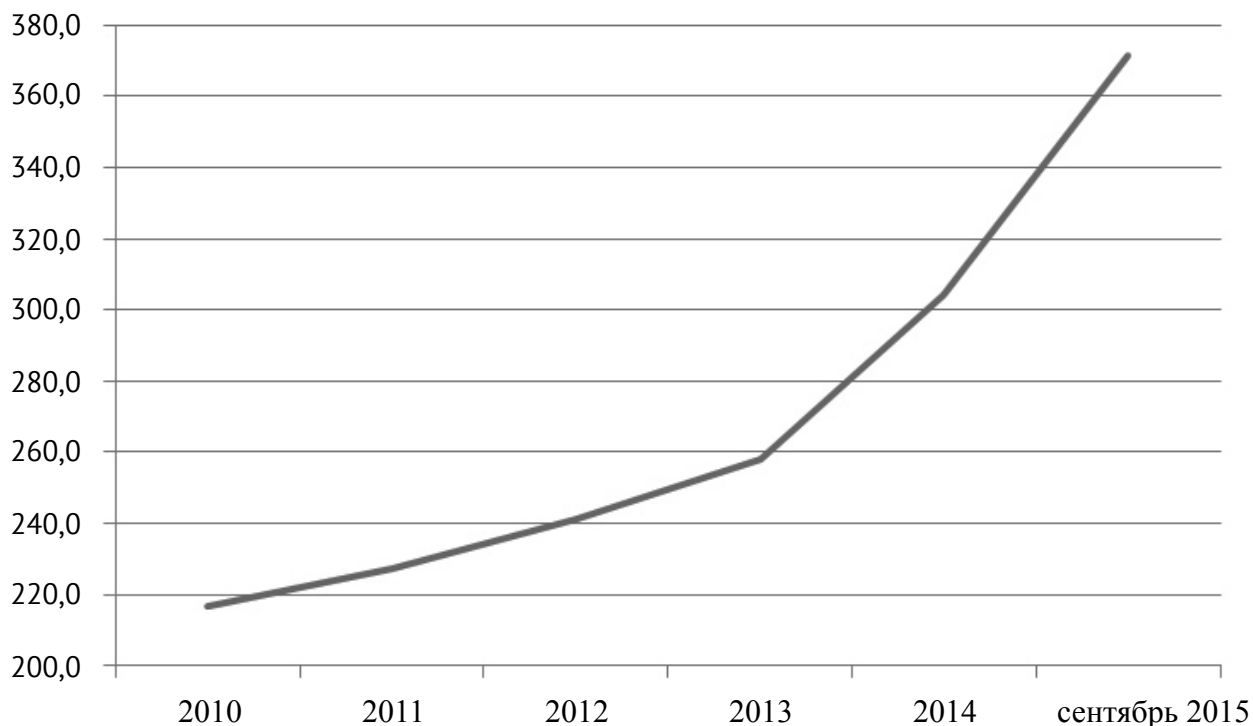


Рис. 2. Ввод в эксплуатацию жилой и коммерческой недвижимости, тыс. зданий [3]

только к снижению спроса на недвижимость, но и на банковские услуги. Ситуация в 2015 г. была очень негативна для ипотечного кредитования.

Как видно из рис. 3, ажиотажный спрос в январе сменился упадком в сфере жилищного кредитования. Более глубокое падение предотвратила господдержка ипотечного кредитования. С ее помощью обслуживался каждый третий ипотечный кредит с момента ввода [1]. Данная мера государственной поддержки была запущена 1 марта 2015 г. [6] и оказалась очень эффективной. Ее продление важно как для строительной отрасли, так и для смежных отраслей. Для многих граждан данная мера господдержки является единственным способом приобретения жилья.

Помимо этого Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предоставляет кредиты гражданам с переменной ставкой, которая складывается из фиксированного процента и текущего уровня. Стоит отметить, что данная программа несет риски, которые связаны с ростом индекса потребительских цен. Так как эта программа создавалась с учетом того, что цель ЦБ РФ по инфляции в 4% в 2017 г. будет достигнута, то с учетом нынешней экономической ситуации возможность достижения

этой цели ставится под сомнение [4]. В случае увеличения инфляции, АИЖК планирует увеличивать срок выплаты кредита, что может поставить займодателя в экономически невыгодное положение.

На рынке недвижимости наблюдается превышение предложения над спросом

Повышению спроса на недвижимость может способствовать и вторичный рынок ипотечного кредитования. В Российской Федерации действует так называемая двухуровневая система ипотечного кредитования. Ее суть заключается в том, что банк на основе выданных ипотечных кредитов формирует пул зкладных. В пуле находятся схожие по своим характеристикам зкладные. После того как пул будет сформирован, банк передает его АИЖК, которое выплачивает банку денежную сумму в размере стоимости самого пула и после размещает ипотечные ценные бумаги, обеспеченные пулами зкладных, на вторичном рынке. Данная модель делает ипотечное кредитование ликвидным для банков. Это позволяет им снижать проценты по займам и

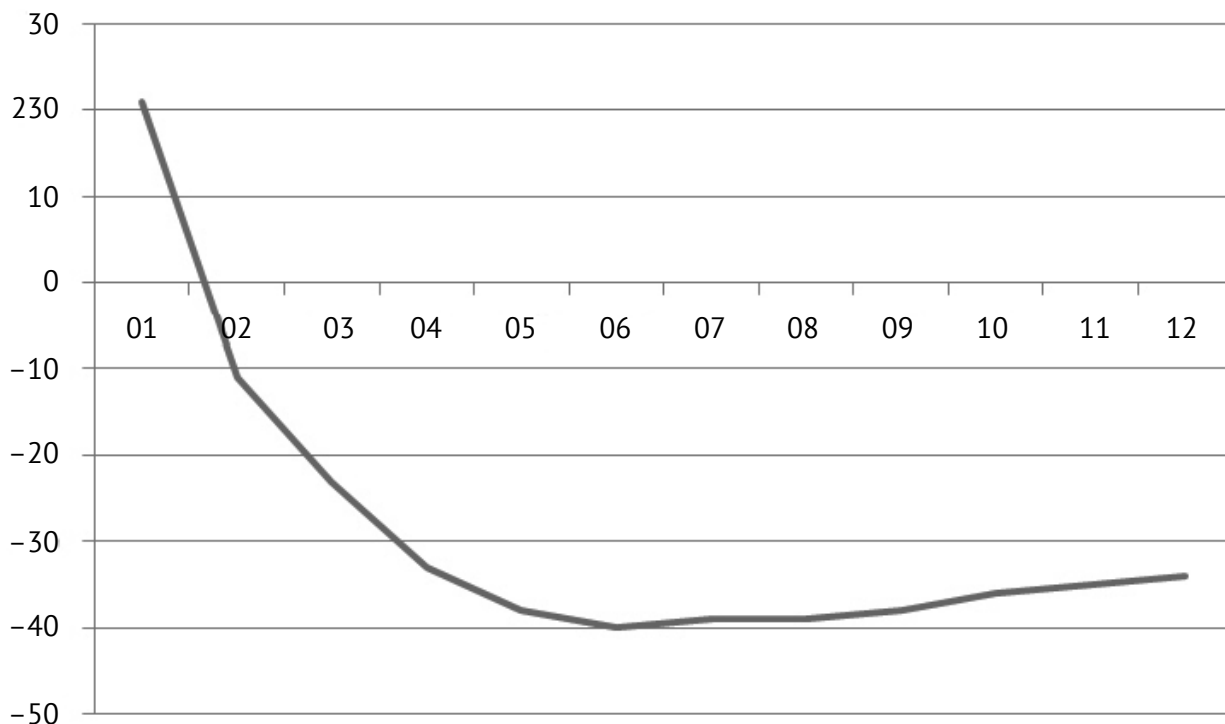


Рис. 3. Жилищные кредиты физическим лицам-резидентам, 2015 г. в % к 2014 г. по месяцам [5]

требования к лицу, желающему взять ипотечный кредит.

В Российской Федерации этот рынок только начинает развиваться. Дело в том, что на рынке вторичного ипотечного кредитования отсутствуют необходимые институты, которые способствовали бы должному функционированию данного рынка. Отсюда вытекает ряд проблем, связанных с низкой доходностью ипотечных ценных бумаг из-за их минимальных рисков. Кроме того, необходимо и создание производных инструментов, где базовым активом будут являться ипотечные ценные бумаги. Данное нововведение сделает вторичный рынок ипотечного кредитования более привлекательным. Но оно несет в себе большие риски и невозможно до тех пор, пока не будут функционировать все необходимые институты. Текущая структура рынка не привлекательна для инвесторов, поэтому она требует изменений с целью повышения эффективности. Развитие рынка вторичного ипотечного кредитования позволит повысить спрос на недвижимость ввиду низких барьеров для приобретения ипотечного кредита, что окажет дополнительную поддержку рынку недвижимости.

Другой проблемой является несовершенство законодательства в сфере долевого строительства. Недоверие многих граждан к долевого строительству связано с большим количеством обманутых дольщиков. Обман является следствием неурегулированных моментов в законодательстве. С помощью различных схем из-за «пробелов» в законодательстве застройщики уходят от ответственности, что приводит либо к затягиванию стройки, либо к выводу денежных средств дольщиков через офшоры и к прочим махинациям.

А между тем, участие в долевого строительстве конечному потребителю экономически выгоднее. Оно позволяет приобрести жилье, которое находится только на начальном этапе строительства, что снижает его стоимость по сравнению с уже готовым жильем. Поэтому участие в долевого строительстве необходимо законодательно сделать безопасным для граждан, сохранив и все его преимущества. Основной задачей повышения безопасности является устранение возможности «двойных продаж», когда застройщики до момента регистрации договора долевого участия успевают продать квартиру нескольким гражданам [7].

Деятельность ЖСК также нуждается в регулировании, поскольку нередко ЖСК на деле являются «финансовыми пирамидами».

Еще одной проблемой является непрозрачность рынка недвижимости. Решение этой проблемы позволило бы предоставить дольщикам больше информации о застройщике и тем самым снизить риски потери денежных средств. Осуществление мониторинга застройщиков в этом случае можно было бы поручить национальным рейтинговым агентствам [8].

На рынке недвижимости все большую популярность приобретают апарт-отели, что показано на рис. 4.

Примечательно, что объем предложения апарт-отелей в Москве за 4 года увеличился в 6 раз. Они становятся привлекательным видом недвижимости для многих частных инвесторов и обычных граждан. Развитие рынка апарт-отелей позволяет решить жилищный вопрос работникам, которые часто переезжают. Как правило, апарт-отели находятся около крупных офисов и городов Российской Федерации, что также оказывается комфортным для соответствующего типа работников. Также апарт-отели привле-

кательны и для иностранных граждан, приезжающих сюда на несколько месяцев по причинам, связанным с их профессиональной деятельностью. Так как в России развивается внутренний туризм, апарт-отели могут послужить местом для временного проживания туристов.

Недоверие многих граждан к долевого строительству связано с большим количеством обманутых дольщиков

Предстоящие крупные международные спортивные мероприятия в Российской Федерации, такие как Чемпионат мира по хоккею 2016 г. и Чемпионат мира по футболу 2018 г., которые будут сопровождаться притоком иностранных граждан в Россию, могут также повысить спрос на апарт-отели. Апарт-отели имеют и инвестиционную привлекательность. Генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая утверждает, что владелец апарт-отелей при их сдаче в аренду может рассчитывать на доходность в среднем 5–9% [10]. Вложение денежных средств в

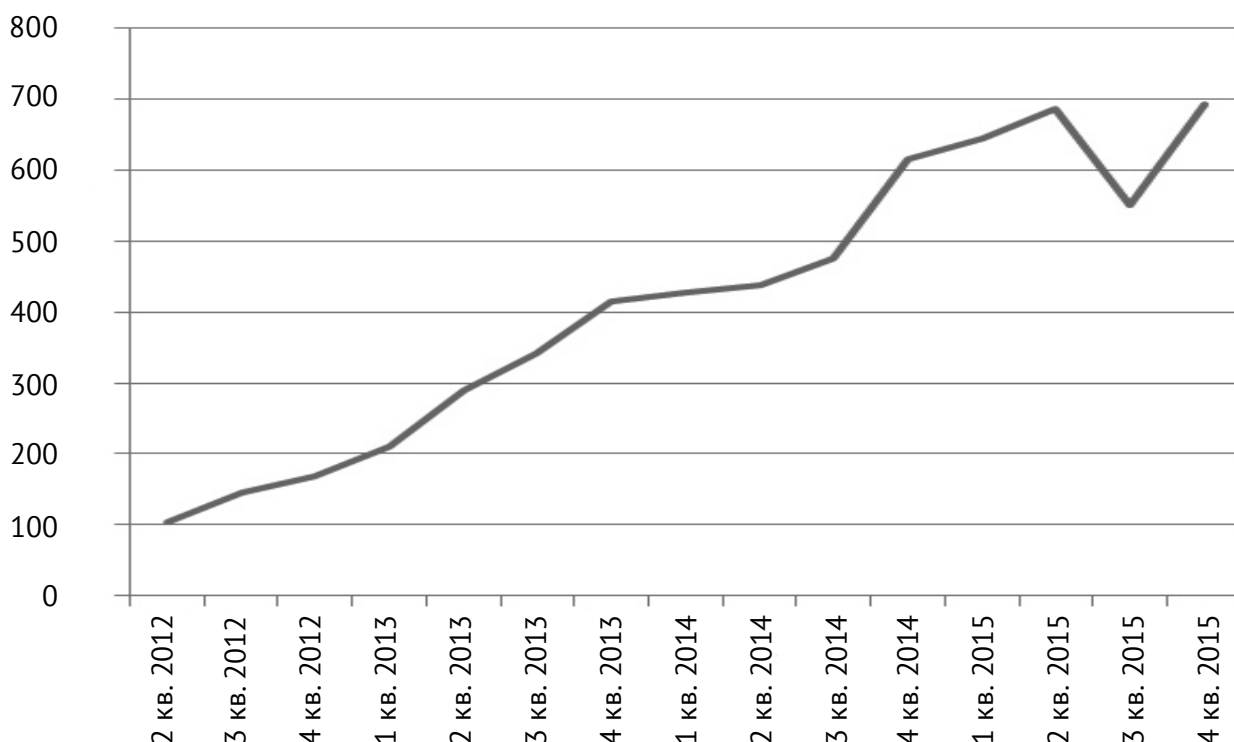


Рис. 4. Предложение апарт-отелей на первичном рынке недвижимости в Москве, тыс. кв. м. [9]

апартаменты кроме граждан осуществляют и управляющие компании.

Увеличение спроса на апарт-отели требует и соответствующего законодательного регулирования. Дело в том, что до сих пор апартаменты относятся к видам нежилого помещения, хотя предполагается проживание человека в данном помещении [11]. Причиной этому является отсутствие в жилищном законодательстве понятия апартаментов, которое приводит к тому, что большинство норм, установленных для жилых помещений, в апартаментах попросту не соблюдаются.

Одной из существенных проблем для апартаментов является и отсутствие санитарных норм и технических правил, которые установлены для жилых помещений. Так как апартаменты являются нежилым помещением, то их проверка на санитарные нормы и технические правила при застройке не осуществляется. Следовательно, возникают риски для здоровья граждан, проживающих в данных помещениях.

Еще одним фактором, оказывающим негативное влияние на развитие рынка апартаментов, является отсутствие необходимости постоянной регистрации. Для проживающего в апартаментах возможно оформление только временной регистрации, что вызывает ряд проблем для граждан, решивших жить в апартаментах на постоянной основе по тем или иным причинам. Проблемой является и возможность обратиться взыскание на апартаменты даже если они будут единственным жильем для гражданина.

Решение данных проблем возможно с помощью законодательного закрепления и перевода апартаментов в статус жилого помещения. Это повысит и ответственность застройщиков, которым в этом случае придется соблюдать все нормы и правила, установленные для жилого помещения. Такими нормами могут быть развитие социальной инфраструктуры рядом с апартаментами, возведение их в строго определенных местах, что приведет к сворачиванию апартаментов, которые находятся в промышленных зонах или в самих офисных зданиях. Такие серьезные последствия от законодательного урегулирования данной сферы потребуют и должного подхода государства к разрешению назревшей проблемы.

Все более очевидно, что на фоне кризисных явлений в экономике возможности поддержать рынок недвижимости далеко не исчерпаны. В первую очередь речь идет о возможностях совершенствования законодательства, способных оживить спрос не только со стороны граждан, но и со стороны инвесторов. Банковская сфера получит также дополнительные денежные средства, что положительно скажется на общеэкономической ситуации. Решение проблем в области законодательства повысит доверие к рынку недвижимости. Большинство предложенных решений не требуют большого привлечения бюджетных средств, но эффект отдачи от этих вложений будет велик.

Литература

1. Интервью главы Минстроя России Михаила Меня телекомпании НТВ 25 января 2016 г.
2. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. Официальный сайт. URL: <https://rosreestr.ru/site> (дата обращения: 03.02.2016).
3. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.02.2016).
4. РБК. Электронный ресурс. URL: <http://www.rbc.ru> (дата обращения: 02.02.2016).
5. Центральный банк Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 02.02.2016).
6. Правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам) (утв. постановлением Правительства РФ от 13 марта 2015 г. № 220), п. 1.
7. Дьяконов Р.Г. К вопросу о некоторых проблемах участия в долевом строительстве // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2015. № 2. С. 63–68.
8. Законопроект № 976764–6 «О деятельности строительных рейтинговых агентств в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
9. Est-a-tet. Электронный ресурс. URL: <http://www.estatet.ru> (дата обращения: 09.04.2016).
10. ГАРАНТ. РУ. Информационно-правовой портал. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 09.04.2016).
11. Прыткова О.О. Анализ рынка апартаментов и изучение его специфических особенностей // Наука, техника и образование. 2015. № 11 (17). С. 86.

УДК 657.631.8

Оценка адекватности обязательств страховой компании по долгосрочным договорам страхования жизни

Аннотация. Статья посвящена проверке адекватности страховых резервов компаний, занимающихся страхованием жизни. Размер и структура страховых резервов должны строго соответствовать обязательствам страховой организации, т.е. их должно быть достаточно для осуществления предстоящих страховых выплат. Формирование страховых резервов в недостаточном объеме означает для страховой организации невозможность покрытия обязательств за счет своих средств. Это может негативно отразиться на репутации страховой компании и даже привести к отзыву лицензии.

Проблема платежеспособности особенно актуальна в кризисные времена, поскольку Центробанк стремится очистить страховую отрасль от компаний, не соответствующих требованиям финансовой устойчивости. Автор рассматривает положения стандартов МСФО и US GAAP, в соответствии с которыми страховщики имеют возможность проверять адекватность сформированных резервов, показывает различия между ними.

Ключевые слова: резервы; адекватность; платежеспособность; МСФО; US GAAP; страхование жизни.

Abstract. The article is devoted to liability adequacy test for life insurance companies. The size and structure of insurance reserves should strictly comply with liabilities of the insurance company, so the amount of the reserves should be sufficient to the future insurance payments. Inadequacy of insurance reserves means inability to cover payments by own funds of the insurer. Such inadequacy results in a negative impact to the reputation of the insurance company and, moreover, withdrawal of a license.

Solvency problem is most important during crisis time, since Central Bank tends to save insurance industry from companies, which can't correspond to financial stability requirements. Considered IFRS and US GAAP standards, which insurance companies used for liability adequacy test, particularly differences between them.

Keywords: reserves; adequacy; solvency; IFRS; US GAAP; life insurance.



Иванова Евгения Владимировна,
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ IvanovaEvgeniyaVl@gmail.com

Финансовое состояние страховой организации является одним из важнейших показателей, характеризующих качество ее работы. Основными критериями, характеризующими финансовое состо-

яние страховой компании, являются ее финансовая устойчивость и платежеспособность [1].

Финансовая устойчивость страховщика представляет собой сохранение оптимального качественного и количественного состояния его активов и обязательств, что позволяет страховой организации обеспечивать бесперебойное осуществление своей деятельности и ее развитие. Платежеспособность является главным признаком финансовой устойчивости страховщиков. Под ней понимается способность страховой организации своевременно и в полном объеме осуществлять выплаты страхователям и выгодоприобретателям.

Научный руководитель: **Баранова А.Д.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Математика».

Одним из основных критериев платежеспособности считается поддержание определенного соотношения между обязательствами страховой компании и ее собственными средствами [1]. Это соотношение регулируется российскими и международными нормативными актами. В частности, приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» и приложением № 33 «Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования» к нему, Международным Стандартом Финансовой отчетности 4 «Договоры страхования» (IFRS 4 Insurance Contracts), стандартом финансовой практики Международной актуарной ассоциации IASP 6, Общепринятыми бухгалтерскими принципами США (US GAAP) [2].

Выполнение обязательств страховой компании обеспечивается за счет страховых резервов, которые представляют собой совокупность денежных средств целевого назначения, формируемую за счет полученных страховщиком страховых премий. Средства страховых резервов могут использоваться страховой организацией только для осуществления страховых выплат и являются их единственным источником [3].

От адекватности страховых резервов (т.е. от их достаточности для предстоящих выплат) обязательствам, принятым на себя страховщиком, зависит в значительной степени финансовая устойчивость страховой компании [4, с. 26].

Согласно п. 15 Приложения № 33 «Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования» к Приказу Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н: «Страховщик должен на конец каждого отчетного периода оценивать, являются ли его признанные страховые обязательства адекватными, используя текущие расчетные оценки будущих потоков денежных средств по своим договорам страхования». Оценка адекватности обязательств страховой компании – это определение их справедливой стоимости, которая сравнивается с резервами, рассчитанными на отчетную дату [5].

Справедливая стоимость обязательств (FVL) в долгосрочном страховании жизни – это сумма всех входящих и исходящих финансовых

потоков, возникающих на протяжении действия долгосрочного договора страхования жизни. Финансовые потоки определяются исходя из предположений, полученных путем оценки реальных данных на текущий момент: уровня смертности и заболеваемости населения, доходности государственных и корпоративных финансовых инструментов, ставок инфляции, уровня расторжения договоров страхования, ставок комиссионного вознаграждения агентам и брокерам, принятых в компании, и т.д. Справедливая стоимость обязательств оценивается для тех же договоров страхования и отдельных программ страхования, которые являлись базой для расчета резервов на отчетную дату.

Расчет справедливой стоимости обязательств на основе IFRS 4

Согласно параграфам 15–19 приложения № 33 «Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования», проверка адекватности страховых резервов должна удовлетворять минимальным требованиям:

- при проверке должны учитываться текущие расчетные оценки всех потоков денежных средств, предусмотренных договором, и сопутствующих потоков денежных средств, таких как расходы по рассмотрению претензий, а также потоков денежных средств, возникающих по встроеным опционам и гарантиям;
- если проверка покажет, что обязательство неадекватно, то разница в полном объеме признается в составе прибыли или убытка.

Другими словами, согласно минимальным требованиям к резервам по МСФО, проверка адекватности проводится с учетом расчетных оценок всех финансовых потоков по договору страхования [6].

Помимо положений МСФО 4 «Договоры страхования», для определения справедливой стоимости применяют положения Стандарта Общепринятых принципов бухгалтерского учета (GAAP) SFAS (Statement of Financial Accounting Standards) 60: «Учет и отчетность страховых организаций».

Расчет справедливой стоимости обязательств на основе SFAS 60

Оценка обязательств производится согласно параграфам 35–37. Применяются актуальные пред-

посылки об инвестиционной доходности, смертности, заболеваемости. При расчете справедливой стоимости обязательств необходимо, чтобы приведенная стоимость будущей страховой премии была достаточна:

- для покрытия приведенной стоимости будущих выплат страхователям или выгодоприобретателям, а также затрат, связанных с урегулированием и техническим обслуживанием договоров страхования;
- для возмещения неамортизированных аквизиционных расходов.

В связи с этим справедливая стоимость обязательств определяется как ожидаемая справедливая стоимость будущих выплат по договорам страхования и связанных с ними расходов на обслуживание, полученных с учетом текущих предпосылок, за вычетом ожидаемой справедливой стоимости будущих премий, также полученной с учетом текущих предпосылок [7].

Таким образом, из определения видно, что, в соответствии со стандартом SFAS 60, не учитывается инвестиционный доход от размещения активов, покрывающих страховые резервы, в качестве входящего финансового потока.

Финансовые потоки по договору страхования

В качестве предпосылок для расчета потоков по портфелю договоров при проверке адекватности обязательств используют следующие параметры [8]:

- коэффициенты смертности, заболеваемости. Для их определения может использоваться собственная репрезентативная статистика компании;
- ставки дисконтирования финансовых потоков (отдельно для каждой валюты, в которой номинируются договора страхования). Обычно применяют реальные ставки инвестиционного дохода компании либо значения доходности по государственным и высококачественным корпоративным финансовым инструментам;
- ставки инвестиционного дохода для прогнозирования резерва бонусов (дополнительного инвестиционного дохода, распределяемого застрахованным лицам) отдельно для каждой валюты, в которой номинируются договора страхования, так как указанный резерв применяется при определении будущих выплат по смерти, дожитию, выкупных сумм;

- ставки расторжения договоров страхования (могут быть вычислены на основе статистических данных по портфелю страховых договоров);
- ставки расходов на обслуживание договоров, урегулирование убытков и расторжений (могут вычисляться как отношение расходов на выплату заработных плат сотрудникам отделов поддержки договоров страхования к брутто-премии по ним);
- ставки инфляции для индексации взносов и расходов (на основе данных Министерства экономического развития Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики и Центрального банка Российской Федерации);
- ставки комиссионного вознаграждения агентам, менеджерам и директорам агентств (в соответствии с нормами, установленными в компании).

Предпосылки, использованные при подготовке статьи, приведены в *табл. 1*.

При расчете справедливой стоимости обязательств принимаются во внимание только будущие финансовые потоки, т.е. те, которые возникнут после отчетной даты. Финансовые потоки, произошедшие в прошлом и зафиксированные в отчетности страховой компании, в расчете не участвуют. Дисконтирование и интерполяцию финансовых потоков рекомендуется производить аналогично методам дисконтирования и интерполяции, используемым при расчете резервов.

Все финансовые потоки (входящие и исходящие), возникающие на протяжении действия договора страхования, рассчитываются отдельно для каждой программы или риска, входящих в договор. Финансовые потоки определяются до момента истечения договора страхования [11].

К входящим финансовым потокам (*TInCF*) относятся:

- премии (взносы), получаемые страховщиком от страхователей в порядке и сроки, установленные договором страхования:

$$TGCF = \sum_j GCF_j = G_j \ddot{a}_{x_j+t_j; \overline{n_j-t_j}|},$$

где *TGCF* – сумма взносов по портфелю договоров;

GCF_j – сумма взносов по одному договору;
j – номер договора;

Таблица 1

Предпосылки													
Поправочный коэффициент к смертности											0,6		
Издержки на обслуживание											В % от премии		1%
											Фиксированные		500 руб.
t	Заблеваемость	Ставки расторжения, %	Ставки инвестиционного дохода для прогнозирования резерва бонусов, %	Ставки комиссионного вознаграждения, %	От резерва, который платим в качестве выкупной суммы, %								
0	0,5												
1	1	40	10	70	0								
2	1	25	10	20	0								
3	1	15	14	10	25								
4	1	10	11	5	35								
5	1	5	10	0	45								
6	1	5	9	0	55								
7	1	5	8	0	65								
8	1	5	8	0	75								
9	1	5	7	0	85								
10	1	5	7	0	95								
Ставки дисконтирования потоков, в % [9]													
Номер периода / Дата начала действия договора	16.10.2009	25.11.2009	14.09.2010	05.10.2010	24.06.2011	20.07.2011	23.07.2012	29.07.2012	28.07.2013	15.08.2013	23.07.2014	02.08.2014	
1	10,5	9,74	7,7	7,72	8,32	8,22	8,5	8,25	7,75	7,7	9,11	9,66	
2	7,49	7,62	8,32	8,84	8,76	8,2	7,31	7,55	9,31	9,24	10,62	10,91	
3	8,71	8,63	7,87	7,87	8,09	7,11	9,0	9,38	11,04	11,07	11,3	11,3	
4	7,42	6,93	7,03	7,07	8,3	8,88	10,71	10,77	10,5	9,6	8,9	8,5	
5	6,96	7,24	9,7	9,57	11,67	10,62	10,1	8,8	9,6	8,9	8,8	8,8	
6	9,94	10,41	11,56	10,96	8,5	9,0	8,9	8,6	10,3	9,9	9,7	9,7	
7	10,09	10,16	8,32	8,84	7,8	9,32	9,4	8,9	8,9	8,6	9,2	9,2	
8	10,75	6,93	7,03	7,07	8,6	7,2	8,1	7,6	8,4	8,4	8,9	8,9	
9	14,84	14,49	19,42	15,8	16,59	17,6	19,4	18,0	17,5	16,0	17,0	16,8	
10	9,94	8,63	11,2	10,96	10,3	10,0	9,9	10,0	10,3	11,2	10,8	10,8	
Ставки инфляции, в % [10]													
Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
Инфляция	8,8	8,78	6,1	6,57	6,47	11,35	12,05	12,59	13,13	16,68	14,22		

G_j – брутто-ставка;
 $\ddot{a}_{x_j+t_j; n_j-t_j}$ – срочный единичный аннуитет пренумерандо;

x_j – возраст застрахованного лица;
 t_j – период действия договора;
 n_j – срок действия договора;

• инвестиционный доход, который страховая компания получает, размещая средства страховых резервов и собственного капитала в ценных бумагах, банковских вкладах, недвижимости и других активах:

$$TIncCF = \sum_j IncCF_j = \sum_{k=0}^{n_j-t_j-1} \left(Res_{t_j+k-1} g_t^i + (G_{t_j+k} - AC_{t_j+k} - MC_{t_j+k}) \right) g_{k+1}^{k-1} (ap)_{x_j+t_j} v^k,$$

где $TIncCF$ – дисконтированный инвестиционный доход по портфелю договоров;

$IncCF_j$ – дисконтированный инвестиционный доход по одному договору;

Res_{t_j+k-1} – сумма сформированных резервов по j -му договору;

k – период уплаты взносов;

g_t^i – ставка инвестиционного дохода;

AC_{t_j+k} – комиссионное вознаграждение 2-го и последующих лет (с учетом страховых взносов в ПФР, ФСС, ФФОМС);

MC_{t_j+k} – издержки на обслуживание;

${}_{k-1}(ap)_{x_j+t_j}$ – вероятность того, что договор действует;

v^k – дисконтирующий множитель.

Таким образом, величина входящего финансового потока по портфелю договоров определяется как

$$TInCF = TGCF + TIncCF.$$

К исходящим финансовым потокам ($TOutCF$) относятся:

- выплаты по договорам страхования:
- по случаю смерти:

$$TDBCF = \sum_j DBCF_j = \sum_{k=1}^{n_j-t_j} DB_{t_j+k} q_{x_j+t_j+k-1}^{d} (ap)_{x_j+t_j} v^k,$$

где $TDBCF$ – дисконтированный размер выплат по случаю смерти по портфелю договоров;

$DBCF_j$ – дисконтированный размер выплат по случаю смерти по одному договору;

DB_{t_j+k} – размер выплаты по смерти;

$q_{x_j+t_j+k-1}^d$ – вероятность смерти застрахованного; – по дожитию:

$$TMBCF = \sum_j MBCF_j = \sum_j MB_{j, n_j-t_j} (ap)_{x_j+t_j} v^{n_j-t_j}$$

$TMBCF$ – дисконтированный размер выплат по дожитию по портфелю договоров;

$MBCF_j$ – дисконтированный размер выплат по дожитию по одному договору;

MB_j – размер выплаты по дожитию;

– выкупные суммы:

$$TSvCF = \sum_j SvCF_j = \sum_{k=1}^{n_j-t_j} CV_{t_j+k} q_{t_j+k}^w (ap)_{x_j+t_j} v^k,$$

где $TSvCF$ – дисконтированный размер выкупных сумм по портфелю договоров;

$SvCF_j$ – дисконтированный размер выкупных сумм по одному договору;

CV_{t_j+k} – размер выкупной суммы;

$q_{t_j+k}^w$ – вероятность расторжения договора;

• расходы на ведение дела:

– зависящие от взносов:

$$TMcCF1 = \sum_j McCF1_j = \beta \sum_{k=0}^{n_j-t_j-1} G_{t_j+k} (ap)_{x_j+t_j} v^k,$$

где $TMcCF1$ – дисконтированный размер расходов на ведение дела, зависящих от взносов, по портфелю договоров;

$McCF1_j$ – дисконтированный размер расходов на ведение дела, зависящих от взносов, по одному договору;

β – расходы на обслуживание договоров в % от взноса;

– не зависящие от взносов:

$$TMcCF2 = \sum_j McCF2_j = \alpha \sum_{k=0}^{n_j-t_j-1} (ap)_{x_j+t_j} v^k \prod_{l=0}^{k_j+t_j} (1+ir_l),$$

где $TMcCF2$ – дисконтированный размер расходов на ведение дела, не зависящих от взносов, по портфелю договоров;

Таблица 2

Программа страхования	Ожидаемые взносы, руб.	Ожидаемые выплаты по смерти, руб.	Ожидаемые выплаты выкупных сумм, руб.	Ожидаемые выплаты по дожитию, руб.	Ожидаемые аквизиционные издержки (комиссионное вознаграждение), руб.	
<i>Risk name</i>	<i>InCF</i>	<i>DBCf</i>	<i>SvCF</i>	<i>MBCF</i>	<i>ACCF</i>	
Смешанное страхование жизни	159 921 819	7 925 977	58 165 534	133 533 613	2 532 775	
Ожидаемые издержки по обслуживанию договоров страхования, руб.	Суммарный входящий поток, руб.	Суммарный исходящий поток, руб.	Справедливая стоимость обязательств, руб.	Суммарный резерв по программе страхования, руб.	DAC, руб.	
<i>McCF</i>	<i>TInCF</i>	<i>TOutCF</i>	<i>FVL</i>	<i>Res</i>	<i>DAC</i>	
8 159 857	159 921 819	210 317 758	15 976 165	66 937 360	31 895 501	
Профицит/дефицит обязательств, руб.			Окончательный результат, руб.			
<i>Deff</i>			<i>Deff</i>			
-19 065 694			0			

$McCF_j$ – дисконтированный размер расходов на ведение дела, не зависящих от взносов, по одному договору;

α – расходы на обслуживание договоров в твердом денежном выражении;

ir_i – ставка инфляции;

- комиссия:

$$ACCF = \sum_j ACCF_j = \sum_{k=0}^{n_j-t_j-1} AC_{t_j+k} k (ap)_{x_j+t_j} v^k,$$

где $TACCF$ – общий размер расходов на привлечение новых страхователей (комиссионное вознаграждение) по портфелю договоров;

$ACCF_j$ – размер расходов на привлечение новых страхователей (комиссионное вознаграждение) по одному договору.

Следовательно, величина входящего финансового потока по портфелю договоров определяется как

$$TOutCF = TDBCf + TSvCF + TMBCF + TMcCF1 + TMcCF2 + TACCF.$$

Справедливая стоимость обязательств FVL определяется как разность итоговых исходящих и входящих потоков:

$$FVL = TOutCF - TInCF.$$

Расчет дефицита обязательств

После оценки справедливой стоимости обязательств ее необходимо сравнить с резервами, рассчитанными на отчетную дату, и определить дефицит обязательств ($Deff$):

- если резервы цильмеризуются¹ [3]:

$$Deff = \max(0; FVL - Res);$$

- если рассчитываются отложенные аквизиционные расходы (DAC):

$$Deff = \max(0; FVL - Res + DAC);$$

Пример проведения LAT (согласно положениям $US GAAP$) приведен в табл. 2.

Выводы по оценке адекватности обязательств

При отсутствии дефицита обязательств делается вывод об адекватности страховых резервов.

¹ Цильмеризация резервов – равномерное распределение расходов на аквизицию в течение срока действия страхового договора.

Таблица 3

Средняя дата начала	Средняя дата окончания	Пол	Средний текущий возраст	Средняя страховая сумма	Средняя премия	Количество договоров
25.11.2009	24.11.2019	М	43	153 905,50	4 350,00	2
05.10.2010	04.10.2020	М	51	228 746,97	11 044,75	38
20.07.2011	19.07.2021	М	44	206 520,19	12 804,82	110
29.07.2012	28.07.2022	М	44	227 336,32	16 826,77	101
15.08.2013	14.08.2023	М	41	170 301,35	9 651,41	167
23.07.2014	22.07.2024	М	38	203 445,39	9 213,98	291
16.10.2009	15.10.2019	Ж	53	140 730,13	7 526,63	8
14.09.2010	13.09.2020	Ж	52	164 336,78	7 805,75	65
24.06.2011	23.06.2021	Ж	49	195 492,12	11 014,04	185
23.07.2012	22.07.2022	Ж	48	195 159,66	12 948,83	220
28.07.2013	27.07.2023	Ж	44	175 184,58	8 694,24	276
02.08.2014	01.08.2024	Ж	41	181 875,64	6 535,34	557

Если по отдельным линиям бизнеса (страховым продуктам или программам) имеет место дефицит обязательств, а по другим и по портфелю в целом – нет, то в зависимости от решения актуария страховой компании, проводящего оценку:

- обязательства могут быть признаны адекватными в целом, но необходим дальнейший мониторинг линий бизнеса (или страховых продуктов), показавших дефицит обязательств;
- обязательства признаются неадекватными в отношении линий бизнеса (страховых продуктов), показывающих дефицит.

Если по портфелю в целом обнаружен дефицит обязательств, то, согласно стандарту IFRS 4, указанный дефицит признается в качестве убыт-

ка [6]. При применении положений SFAS 60 страховая компания имеет две возможности [7]:

- сформировать дополнительный резерв покрытия дефицита обязательств, который определяется как сумма всех положительных и отрицательных разниц между справедливой стоимостью обязательств и резервов (за вычетом отложенных аквизиционных расходов) по каждой конкретной программе страхования. Этот дефицит в отчетности страховой компании показывается отдельно;
- уменьшить размер отложенных аквизиционных расходов.

Рассмотрим портфель из 2 020 договоров смешанного страхования жизни на срок 10 лет (табл. 3).

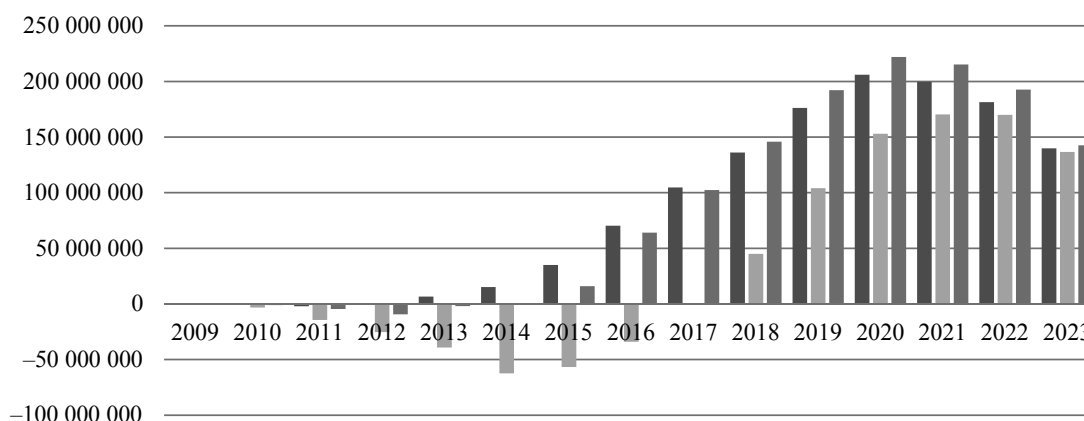


Рис. 1. Сравнение резервов и FVL

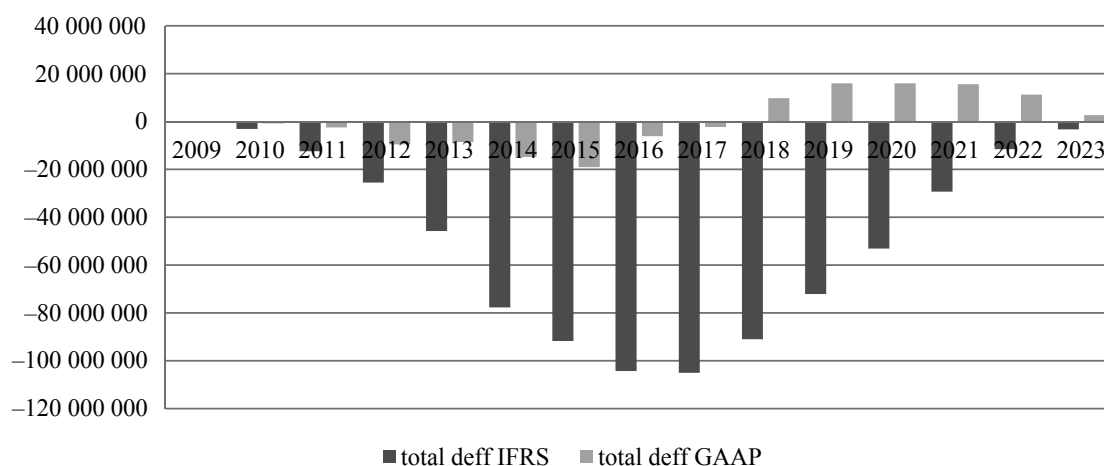


Рис. 2. Дефицит резервов по МСФО и US GAAP

Результат проверки адекватности обязательств по данным договорам представлен на рис. 1 и 2.

На рис. 1 видно, что величина сформированных по портфелю резервов превышает справедливую стоимость обязательств, рассчитанную в соответствии с МСФО для всего рассматриваемого промежутка времени (с даты начала действия самого раннего договора – 2009 г. по дату окончания действия последнего – 2023 г.), но ниже справедливой стоимости обязательств, рассчитанной в соответствии с US GAAP, начиная с 2018 г.

Более наглядно этот дефицит представлен на рис. 2.

Начиная с 2018 г. оценка обязательств в соответствии с US GAAP показывает дефицит сформированных по портфелю договоров резервов – резервы признаются неадекватными. Согласно оценке по МСФО резервы признаются адекватными.

Несмотря на общность целей, используемый в US GAAP подход к оценке обязательств отличается от МСФО. МСФО коротко и в общих терминах предписывает проверить адекватность резервов страховой компании, US GAAP более подробно описывает принципы оценки страховых резервов [2]. Однако, в отличие от МСФО, US GAAP не учитывает инвестиции в качестве входящего финансового потока, этим можно объяснить недостаточность резервов, оцененных в соответствии с этим стандартом. При принятии решений о выборе стандартов, по которым формируется финансовая отчетность страховой организации, необходимо принимать во внимание

особенности каждого из них, в том числе порядок резервирования.

Литература

1. Сплетунов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 357 с.
2. Лельчук А.Л. Актуарный риск-менеджмент. М.: Анкил, 2014. 424 с.
3. Байнарович Н.Н. Финансовое управление и финансовая устойчивость страховых компаний: учеб. пособие. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010.
4. Казьянина С.А. Проблемы подготовки финансовой отчетности страховых компаний в соответствии МСФО // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 19–28.
5. Приложение № 33 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 № 160н Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 4 «Договоры страхования».
6. International financial reporting statements № 4: “Insurance contracts”
7. US GAAP SFAS № 60 “Accounting and reporting by insurance enterprises”, 1982.
8. Кларк С.М., Харди М.Р., Макдоналд А.С., Вотерс Г.Р. Основы актуарной математики. М., 2000. 365 с.
9. Кривая бескупонной доходности ОФЗ. URL: <http://moex.com/ru/marketdata/indices/state/yieldcurve> (дата обращения: 06.01.2016).
10. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2016 гг. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения: 06.01.2016).
11. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-strakhovogo-fonda-dobrovolnogo-pensionnogo-strakhovaniya#ixzz3zz5DfAVN>.

Оценка внутридневной волатильности российских и американских фондовых активов на основе цены открытия, максимума, минимума и цены закрытия



**Иванова
Евгения Анатольевна,**
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ evgeniya.ivanova@rambler.ru

Аннотация. Работа посвящена вопросам оценки дневной волатильности активов фондового рынка. Величина дневной волатильности лежит в основе многих моделей, в том числе популярных моделей семейства GARCH, различных стохастических моделей, поэтому вопрос нахождения наилучшей оценки дневной волатильности на базе публично доступной информации сто-

ит остро. В работе, наряду с классическими оценками (high/low, close/open), рассматриваются оценки Паркинсона, Гармана-Класса, Роджерса-Сатчелла, Мейлийсона, выведенные аналитически и являющиеся функцией от цены открытия, ценового максимума, ценового минимума и цены закрытия (OHLC). На основе тиковых данных двенадцати акций российского фондового рынка и двух акций американского фондового рынка и при помощи регрессионного анализа определена мера соответствия OHLC-оценок реальным значениям дневной и внутридневной волатильности. Соответствующая мера определяется коэффициентом детерминации линейной регрессии, в которой объясняемой переменной выступают фактические значения дневной волатильности, а объясняющей – соответствующая OHLC-оценка. В работе показано, что существующие оценки плохо описывают поведение активов российского фондового рынка, в то время как волатильность активов американского рынка описывается гораздо лучше. В работе поставлена проблема нахождения альтернативной OHLC-оценки, способной объяснить реальные изменения дневной и внутридневной волатильности доходности российского фондового рынка.

Ключевые слова: дневная волатильность; внутридневная волатильность; OHLC-оценка волатильности; оценка Паркинсона; оценка Гармана-Класса; оценка Роджерса-Сатчелла; оценка Мейлийсона.

Abstract. The paper examines the problem of security volatility estimation. Daily volatility is a component of many models, such as widely popular GARCH models and various stochastic volatility models, therefore the issue of finding the best daily volatility estimator based on easily accessible data is an acute problem. Aside from the classical estimators like high/low and close/open the high-low-open-close estimators suggested by Parkinson, Garman and Klass, Rogers and Satchell, Meilijson are examined. Based on the historical tick data of twelve Russian stock market and two American stock market securities and using regression analysis the descriptive power of daily and intraday high-low-open-close volatility estimators is evaluated. The measure of quality is defined as the coefficient of determination of the linear regression, where the real historical data is a dependent variable, and the respective high-low-open-close estimator is an explanatory variable. The paper shows that (intra-) daily volatility of Russian stock market securities is poorly explained by existing high-low-open-close estimator, while the opposite for the

Научный руководитель: **Путко Б.А.**, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Математика».

American stock market securities. The problem of an alternative high-low-open-close estimator for Russian market equities is stated.

Keywords: daily volatility; intraday volatility; high-low-open-close volatility estimators; Parkinson estimator; Garman-Klass estimator; Rogers-Satchell estimator; Meilijson estimator.

Оценка дневной волатильности стала доступнее

Вопросам оценки и моделирования волатильности активов фондового рынка посвящен широкий пласт теоретических и практических исследований. Живой интерес к данной теме продиктован естественным желанием текущих и потенциальных инвесторов максимально точно оценить и спрогнозировать свои риски при открытии или удержании позиции по некоторому активу. К сожалению, отсутствие или неполнота доступной информации способны свести на нет преимущества, получаемые при использовании наиболее сложных и продвинутых моделей, оперирующих величинами дневной волатильности.

Как правило, на основании публично доступной информации о ценах закрытия некоторого актива за определенный период в качестве оценки волатильности за данный период принимают величину стандартного отклонения соответствующих дневных доходностей. Полученная оценка волатильности — это некоторое среднее значение для рассматриваемого периода. При этом надо понимать, что реальная волатильность актива менялась изо дня в день на протяжении всего исследуемого периода, но ограниченность информации сделала дневную волатильность ненаблюдаемой величиной.

Величина дневной волатильности лежит в основе многих моделей, в том числе популярных моделей семейства *GARCH*, поэтому вопрос нахождения наилучшей оценки дневной волатильности на базе доступной информации встает достаточно остро. На практике выдвигается предположение о том, что средняя дневная доходность актива равна нулю, и дневная волатильность доходности актива, таким образом, определяется, как квадрат дневной доходности. На базе полученной таким образом (и, очевидно, очень грубой) оценки далее применяется механизм построения модели *GARCH*. Естественно, ошибка, возникшая при оценке дневной волатильности, переносится и на всю модель,

что может повлечь неадекватную оценку рисков и некачественные прогнозы.

Благодаря качественным изменениям в повышении доступности информации, произошедшим за последние 20 лет, в том числе: развитие и популяризация сети Интернет, появление веб-сайтов бирж и инвестиционных компаний, а также основание компаний типа *Bloomberg*, распространяющих среди пользователей или подписчиков высокочастотные данные о торгах, — оценка дневной волатильности стала доступнее. Обладая высокочастотными данными (тиками), инвестор способен явно оценивать внутридневную волатильность любого актива.

Разумеется, работа с тиковыми данными связана с серьезными ограничениями. Во-первых, аренда терминала *Bloomberg* является весьма дорогим удовольствием.

Во-вторых, речь идет о хранении огромного блока данных, вследствие чего та же компания *Bloomberg* ограничивает период, в течение которого база хранит тиковые данные, 150 днями.

В-третьих, как правило, компании, обладающие подобной родо информацией, практикуют ограничения объемов выгружаемых данных или времени доступа к ним. Например, портал *finam.ru* позволяет выгружать тиковые данные сразу за несколько дней только с 18:00 до 10:00. В остальное время пользователь вынужден осуществлять выгрузку за каждый отдельный день вручную. Процесс утомителен и требует больших временных затрат. В свою очередь, компания *Bloomberg* при превышении лимита по объемам скаченной информации также ограничивает действия пользователя, которому, в конечном счете, остается только выгружать данные вручную за каждый день.

Наконец, обработка соответствующих объемов данных также требует больших мощностей и определенных навыков у конечного пользователя. Когда речь идет об анализе информации за несколько сотен дней, 8 000 тиков в каждом, стандартные инструменты типа *Excel* оказываются медлительными, склонными к «зависани-

ям», ненадежными или просто не рассчитанными на работу с такими объемами данных.

Перечисленные выше ограничения, связанные с использованием тиковых данных, побуждают к использованию оценок внутрисуточной волатильности, рассчитываемых на основе легкодоступной ежедневной информации о торгах – цены открытия (O), цены закрытия (C), ценового максимума (H) и минимума (L).

Оценки дневной волатильности на основе информации о ценах открытия, закрытия, максимуме и минимуме

Допустим, что ценовой процесс некоторого актива, обозначаемый P_t , следует геометрическому броуновскому движению, причем $\ln P_t$ в течение дня следует броуновскому движению с нулевым смещением и диффузией σ .

Далее введем следующие обозначения:

O_t – цена открытия;

C_t – цена закрытия;

H_t – максимальная цена за день;

L_t – минимальная цена за день.

В качестве безусловной оценки дневной волатильности σ^2 обычно применяется величина

$$\hat{\sigma}_0^2 = \left[\ln \left(\frac{C_t}{C_{t-1}} \right) \right]^2.$$

Оценка $\hat{\sigma}_0^2$ является весьма грубой оценкой фактической дневной волатильности σ^2 , она не учитывает дополнительную доступную информацию о максимуме и минимуме цены в течение дня и цену открытия.

В 1980 г. Паркинсон предложил другую асимптотически безусловную оценку, образованную на базе значений H и L , следующего вида [1]:

$$\hat{\sigma}_{Parkinson_intraday}^2 = \frac{1}{4 \ln 2} \left[\ln \left(\frac{H_t}{L_t} \right) \right]^2.$$

Важно отметить, что оценка Паркинсона сконструирована, по сути, для внутрисуточной волатильности. Принципиально то, что эта оценка не учитывает «прыжка» между ценой закрытия предыдущего дня C_{t-1} и ценой открытия следующего дня O_t . Другими словами, оценка

Паркинсона может считаться оценкой квадрата дневной волатильности только в предположении, что торговля активом продолжается на протяжении всего дня, т.е. $C_{t-1} = O_t$.

В том же году Гарман и Класс сформулировали собственную оценку параметра σ^2 [2]. Идея Гармана и Класса состоит в аналитическом поиске безусловной оценки с минимальной вариацией. В целях упрощения расчетов авторы полагают, что актив торгуется в течение всего дня. В результате авторы приходят к следующему виду оценки квадрата внутрисуточной волатильности:

$$\begin{aligned} \hat{\sigma}_{Garman-Klass_intraday}^2 &= \\ &= 0,511 * \left[\ln \left(\frac{H_t}{L_t} \right) \right]^2 - 0,019 * \\ &* \left[\ln \left(\frac{C_t}{O_t} \right) * \left\{ \ln(H_t) + \ln(L_t) - \right. \right. \\ &\quad \left. \left. - 2 \ln(O_t) \right\} - \right. \\ &\quad \left. - 2 \ln \left(\frac{H_t}{O_t} \right) \ln \left(\frac{L_t}{O_t} \right) \right] - \\ &\quad - 0,383 * \left[\ln \left(\frac{C_t}{O_t} \right) \right]^2. \end{aligned}$$

Снимая допущение о непрерывности торгов, Гарман и Класс получают оценку квадрата дневной волатильности вида:

$$\begin{aligned} \hat{\sigma}_{Garman-Klass}^2 &= a_{GK} * \frac{\hat{\sigma}_{Garman-Klass_intraday}^2}{1-f} + \\ &+ (1-a_{GK}) * \frac{\left[\ln \left(\frac{O_t}{C_{t-1}} \right) \right]^2}{f}, \end{aligned}$$

где $f \in (0,1)$ – часть дня, в течение которого торги закрыты. Справочно отметим, что работа московской биржи в режиме основных торгов продолжается с 9:45 до 18:50, что означает $f_{MMBB} \approx 0,38$. Американская фондовая биржа AMEX работает с 9:30 до 16:00, $f_{AMEX} \approx 0,27$.

Коэффициенты $a_{GK} = 0,88$ и $1-a_{GK} = 0,12$ Гарман и Класс определяют аналитически при условии минимизации вариации оценки $\hat{\sigma}_{Garman-Klass}^2$.

Гарман и Класс также модифицируют внутрисуточную оценку Паркинсона, учитывая в ней

влияние «скачка» и таким образом получая выражение для дневной волатильности:

$$\hat{\sigma}_{Parkinson}^2 = a_p * \frac{\left[\ln\left(\frac{H_t}{L_t}\right) \right]^2}{4 \ln 2 (1-f)} + (1-a_p) * \frac{\left[\ln\left(\frac{O_t}{C_{t-1}}\right) \right]^2}{f}.$$

Коэффициенты $a_p = 0,83$ и $1-a_p = 0,17$ Гарман и Класс также определяют аналитически при условии минимизации вариации оценки $\hat{\sigma}_{Parkinson}^2$.

Позднее Роджерс и Сатчелл [3] построили следующую оценку квадрата внутридневной волатильности:

$$\begin{aligned} \hat{\sigma}_{Rogers-Satchell_intraday}^2 &= \\ &= \ln\left(\frac{H_t}{O_t}\right) \ln\left(\frac{H_t}{C_t}\right) + \ln\left(\frac{L_t}{O_t}\right) \ln\left(\frac{L_t}{C_t}\right). \end{aligned}$$

Переход от внутридневной к дневной волатильности, учитывающей «скачок» открытия торгов, можно осуществить по аналогии с тем, как это проделали Гарман и Класс:

$$\begin{aligned} \hat{\sigma}_{Rogers-Satchell}^2 &= \\ &= a_{RS} * \frac{\hat{\sigma}_{Rogers-Satchell_intraday}^2}{1-f} + \\ &+ (1-a_{RS}) * \frac{\left[\ln\left(\frac{O_t}{C_{t-1}}\right) \right]^2}{f}. \end{aligned}$$

В 2009 г. Мейлийсон была сформулирована новая оценка квадрата внутридневной волатильности, обладающая минимальной вариацией [4].

$$\hat{\sigma}_{Meilijson_intraday}^2$$

$$= 0,27352 * \sigma_1^2 + 0,160358 * \sigma_2^2 + 0,365212 * \sigma_3^2 + 0,20091 * \sigma_4^2,$$

где $\sigma_1^2 = 2 \left[(h' - c')^2 + l'^2 \right];$

$$\sigma_2^2 = c'^2;$$

$$\sigma_3^2 = 2(h' - c' - l')c';$$

$$\sigma_4^2 = -\frac{(h' - c')l'}{2 \log 2 - 1,25};$$

$$\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right) > 0 : c' = \ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right), h' = \ln\left(\frac{H_t}{O_t}\right), l' = \ln\left(\frac{L_t}{O_t}\right);$$

$$\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right) < 0 : c' = -\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right), h' = -\ln\left(\frac{L_t}{O_t}\right), l' = -\ln\left(\frac{H_t}{O_t}\right).$$

Внутридневную оценку Мейлийсона можно также перевести в дневную, следуя логике Гармана и Класса. Тогда оценка квадрата дневной волатильности примет вид:

$$\begin{aligned} \hat{\sigma}_{Meilijson}^2 &= a_M * \frac{\hat{\sigma}_{Meilijson_intraday}^2}{1-f} + \\ &+ (1-a_M) * \frac{\left[\ln\left(\frac{O_t}{C_{t-1}}\right) \right]^2}{f}. \end{aligned}$$

Апробация оценок на реальных данных

Важно подчеркнуть, что приведенные выше модели носят теоретический характер: они построены на предположении об определенном характере поведения цены актива, а оценки коэффициентов моделей получены на основе аналитических выкладок. В идеальном мире, в рамках сделанных допущений, эти оценки обладают минимальной вариацией. Однако встает вопрос, могут ли эти модели успешно применяться в реальном мире, например, для оценки дневной и внутридневной вариации лог-доходностей акций российского фондового рынка.

В целях апробации моделей были использованы тиковые данные за период 03.08.2015–30.12.2015 включительно для следующих активов российского фондового рынка (далее согласно тиккерам): *AFLT, AKRN, DIXY, GAZP, HYDR, IRAO, LKOH, MAGN, MGNT, MSNG, MTLR, SBER*. Выгрузка осуществлялась с портала Финам [5]. Также модели прошли апробацию на тиковых данных двух ценных бумагах американского фондового рынка – *AAPL, GOOGL*, период исследования 30.09.2015–24.12.2015, источник выгрузки – *Bloomberg* [6].

Для каждого актива строились регрессии следующего вида:

$$1) \sigma_{intraday}^2 = \alpha_{0,X_i} + \alpha_{1,X_i} \hat{\sigma}_{X_intraday}^2 + \varepsilon_{X_i};$$

$$2) \sigma^2 = \alpha_{0,X} + \alpha_X \hat{\sigma}_X^2 + \varepsilon_X,$$

где $\hat{\sigma}_{intraday}^2$ – внутридневная дисперсия логарифмических доходностей исследуемого актива; σ^2 – дневная дисперсия логарифмических доходностей исследуемого актива, т.е. дисперсия, рассчитанная для доходностей внутри дня и доходности, полученной при открытии торгов относительно цены закрытия предыдущего торгового дня; α_{0,X_i} и $\alpha_{0,X}$ – свободные члены моделей; $\hat{\sigma}_{X_intraday}^2$ и $\hat{\sigma}_X^2$ – описанные во втором разделе оценки квадрата внутридневной и дневной волатильности соответственно; α_{1,X_i} и α_X – коэффициенты регрессии при соответствующих оценках; ε_{X_i} и ε_X – ошибки регрессионных моделей.

В качестве показателя качества той или иной оценки применялся коэффициент детерминации построенной регрессии.

Результирующие коэффициенты детерминации построенных регрессий для фактических внутридневных данных российского и американского фондовых рынков содержатся в табл. 1.

Из данных табл. 1 видно, что по принципу максимального коэффициента детерминации лучшей является оценка Роджерса-Сатчелла (8 из 14 случаев). Однако это лучшая оценка из худших. Очевидно, что для российских акций, за исключением DIXY, ни одна из существующих

оценок не годится для описания внутридневной волатильности. Гораздо лучше ситуация обстоит у представителей американского рынка: максимальные коэффициенты детерминации для AAPL и GOOGL достигают 58%, т.е. качество соответствующих оценок можно классифицировать как приемлемое.

Далее рассмотрим, насколько хорошо исследуемые оценки позволяют описать дисперсию доходностей с учетом эффекта скачка при переходе от цены закрытия предшествующего торгового дня к цене открытия текущего.

Переход от внутридневных к дневным оценкам Паркинсона, Гармана-Класса, Роджерса-Сатчелла и Мейлийсона осуществим по формулам из второго раздела.

В свою очередь, вместо внутридневной оценки $\left[\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right) \right]^2$ воспользуемся дневной оценкой вида $\hat{\sigma}_0^2 = \left[\ln\left(\frac{C_t}{C_{t-1}}\right) \right]^2$.

Зададим коэффициенты a_p, a_{GK}, a_{RS}, a_M значениями, которые максимизируют коэффициенты детерминации моделей. Решение не фиксиро-

Таблица 1

Оценки внутридневной дисперсии. Коэффициенты детерминации регрессионных моделей

Актив	$\left[\ln\left(\frac{C_t}{O_t}\right) \right]^2$	$\hat{\sigma}_{GK_intraday}^2$	$\hat{\sigma}_{RS_intraday}^2$	$\hat{\sigma}_{M_intraday}^2$
AFLT*	0,00	0,08	0,12	0,09
AKRN	0,00	0,19	0,18	0,19
DIXY**	0,00	0,56	0,63	0,55
GAZP	0,02	0,03	0,02	0,02
HYDR	0,01	0,04	0,09	0,05
IRAO	0,02	0,19	0,17	0,20
LKOH	0,00	0,10	0,13	0,11
MAGN	0,03	0,07	0,08	0,08
MGNT	0,02	0,00	0,02	0,01
MSNG	0,04	0,24	0,22	0,23
MTLR	0,01	0,11	0,13	0,11
SBER	0,01	0,03	0,04	0,03
AAPL	0,03	0,57	0,58	0,58
GOOGL	0,33	0,50	0,34	0,51

* AFLT – выколота точка 15.12.2015; ** DIXY – выколота точка 21.10.2015. Выделены наибольшие показатели в строках.

Оценки дневной дисперсии. Коэффициенты детерминации регрессионных моделей

Актив	$\hat{\sigma}_0^2$	$\hat{\sigma}_{GK}^2$	$\hat{\sigma}_{RS}^2$	$\hat{\sigma}_M^2$
AFLT*	0,00	0,08	0,11	0,09
AKRN	0,00	0,19	0,18	0,19
DIXY**	0,00	0,55	0,63	0,54
GAZP	0,03	0,14	0,14	0,13
HYDR	0,01	0,13	0,17	0,14
IRAO	0,03	0,31	0,29	0,32
LKOH	0,00	0,17	0,19	0,17
MAGN	0,01	0,14	0,14	0,15
MGNT	0,01	0,11	0,11	0,11
MSNG	0,08	0,22	0,20	0,21
MTLR	0,02	0,13	0,15	0,13
SBER	0,00	0,56	0,30	0,57
AAPL	0,21	0,72	0,73	0,72
GOOGL	0,80	0,98	0,98	0,98

* AFLT – выколота точка 15.12.2015; ** DIXY – выколота точка 21.10.2015. Выделены наибольшие показатели в строках.

вать значения параметров a_p , a_{GK} , a_{RS} , a_M связано с тем, что реакция цены каждого актива на перерыв в торгах индивидуальна, и навязывание модели определенного коэффициента повлекло бы предвзятые результаты.

В табл. 2 представлены результирующие коэффициенты детерминации построенных регрессий для квадратов дневной волатильности.

Анализ полученных в табл. 2 результатов позволяет вновь признать оценку Роджерса-Сатчелла наилучшей (7 из 14) из рассматриваемых. К сожалению, выводы повторяют ранее полученный результат – за исключением DIXY и SBER дневная волатильность российских активов очень слабо описывается известными OHLC-оценками. Для американского же рынка ситуация противоположная, о чем свидетельствуют высокие коэффициенты детерминации.

Изучение OHLC-оценок в приложении к российскому и американскому фондовым рынкам позволило численно продемонстрировать различия двух систем – зрелого, хорошо урегулированного американского и достаточно молодого российского рынков. Очевидно, что причина плохой работоспособности существующих OHLC-оценок на российском рынке кроется в невыполнении базовой предпосылки о геометрии

в броуновском движении цены активов. Стоит также учесть, что российская экономика переживает кризис, что не может не отражаться на волатильности рынка ценных бумаг. Учитывая низкую прикладную ценность исследованных OHLC-оценок для российского фондового рынка, необходимо продолжить исследование динамики волатильности с целью нахождения наилучшей альтернативной оценки, учитывающей специфику российского фондового рынка.

Литература

1. Parkinson M. (1980). The extreme value method for estimating the variance of the rate of return. *Journal of Business*, vol. 53, no. 1, pp. 61–65.
2. Garman M.B., Klass M.J. (1980). On the estimation of security price volatilities from historical data. *Journal of Business*, vol. 53, no. 1, pp. 67–78.
3. Rogers L.C. G., Satchell S.E. (1991). Estimating variance from high, low and closing prices. *Annals of Applied Probability*, vol. 1, no. 4, pp. 504–512.
4. Meilijson I. (2009). The Garman-Klass volatility estimator revisited. URL: <http://arxiv.org/pdf/0807.3492v2.pdf> (дата обращения: 27.02.2016).
5. Портал Финам. ru. Электронный ресурс. URL: <http://www.finam.ru/> (дата обращения: 26.12.2015).
6. Bloomberg (дата обращения: 26.12.2015).

УДК 352/354-1

Теоретико-методологические аспекты агломеративного подхода к пространственной организации экономики¹



Кузьменков Кирилл Игоревич,
младший научный сотрудник
Центра региональной экономики
и межбюджетных отношений ИФЭИ
Финансового университета
✉ kuzmenkov.fa@gmail.com



Цыкалов Владислав Анатольевич,
младший научный сотрудник
Центра региональной экономики
и межбюджетных отношений ИФЭИ
Финансового университета
✉ vtsykalov@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению теоретико-методологических аспектов агломеративного подхода к пространственной организации экономики. Интенсивное развитие городских агломераций в России выходит на первый план и становится важнейшей задачей в рамках стратегии развития страны на долгосрочную перспективу. Каковы принципы формирования и развития агломераций с целью повышения эффективности регионального развития? Каковы основы, фундаментальные принципы, правила и инструменты агломеративного подхода организации экономики?

Анализ теоретико-методологических подходов к исследованию роли агломераций в развитии пространственной организации, трудов

отечественных и зарубежных авторов позволил авторам определить качественные характеристики агломеративного подхода к организации развития метрополитенских и периферийных регионов, роли агломераций в общем развитии региона.

Авторы приходят к выводу, что городские агломерации организуют как экономическую, так и социальную жизнь в пределах всего окружающего их пространства. Способствуя многократному росту потребительского спроса, в том числе и к окружающим территориям, городские агломерации являются центрами стимулирования и модернизации экономического развития региона. Агломерации рассматриваются как реальный путь повышения эффективности государственного управления, развития экономики и социального сектора Российской Федерации.

Ключевые слова: агломерация; экономическое развитие; экономический рост; стратегическое планирование; региональное развитие.

Abstract. This article reviews the theoretical and methodological aspects of agglomerative approach to the spatial organization of the economy. Intensive development of urban agglomerations in Russia was brought to the foreground and now becomes the most important task in the framework of the country's long-term development strategy. Subject of the research are the principles of formation and development of agglomerations that play a role in improving the effectiveness of regional development. Objective of the research is to reveal the basis, the fundamental principles, rules and tools of the agglomerative approach to organization of the economy.

Научный руководитель: **Строев П.В.**, кандидат экономических наук, директор Центра региональной экономики и межбюджетных отношений ИФЭИ Финансового университета.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2016 г.

The analysis of theoretical and methodological approaches in case of the role of agglomerations in the development of spatial organization and the analysis of the researches of domestic and foreign authors, carried out in the research, allowed to give qualitative characteristics to the level of development of agglomerative approach in metropolitan and outlying regions, and to the role of agglomerations in general development of the region. Methods of analysis, synthesis, comparison, systematic observation and other methods of cognition were used during the research.

It was concluded that urban centers organize both economic and social life within the vast space surrounding them. By forming a manifold increase in consumer demand in the region, including adjacent territories, urban agglomerations are now becoming the centers of development and modernization of the region's economic development. Agglomerations are treated as a real way to increase the efficiency of public administration by improving the economy and the social sector of the Russian Federation.

Keywords: *agglomeration; economic development; economic growth; planning; strategic planning; regional development.*

Вопрос территориального развития России путем создания агломераций является крайне актуальным. Агломерации могут стать тем ключевым инструментом развития страны, с помощью которого удастся повысить качество жизни населения, создать комфортные условия для развития бизнеса и усилить позиции РФ в конкуренции на международных рынках. Возросший интерес к агломеративному устройству должен быть обоснован и проработан исходя из уже существующих теоретических подходов.

В работе А. Вебера «О штандарте промышленности» (1909) выделены два подхода к размещению основных промышленных сил страны: первый – транспортная ориентация; второй – доступная (дешевая) рабочая сила. Несколько позже к ним добавился третий – агломерация. В понимании автора агломерация – это сосредоточение на единой территории множества промышленных предприятий, способных снизить издержки производства при создании новых промышленных предприятий [1].

Началу формирования городских агломераций способствовало массовое перемещение сельского населения в города в XIX в.

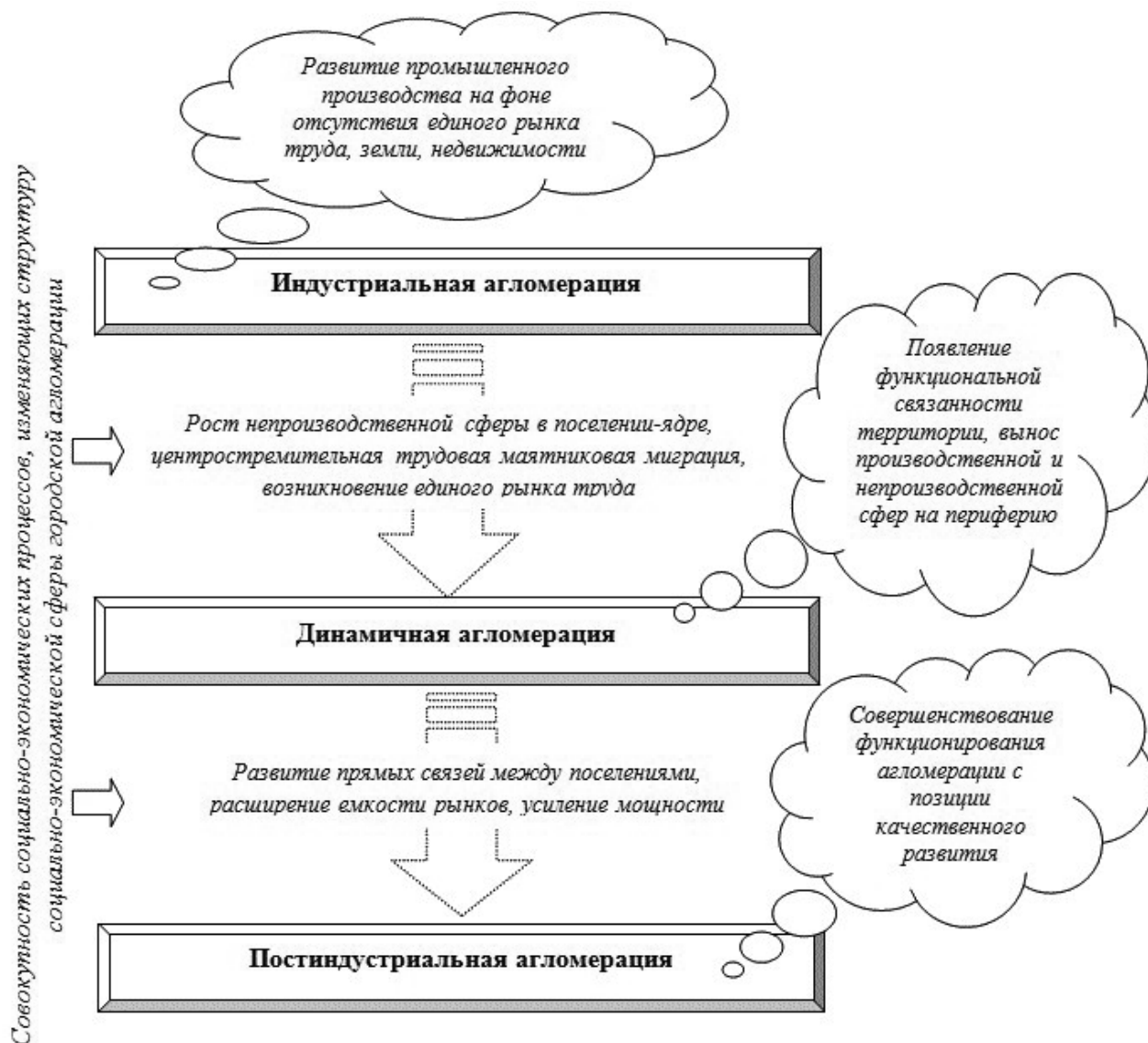
Идея Э. Гувера – «экономия городских концентраций» – сравнивает город с крупным предприятием, выдвигая идею о присутствии «эффекта экономии от масштаба» [2].

Французский географ М. Руже вывел теорию, в которой термин «агломерация» был применен к расселению городских территорий.

В российской литературе термин «городская агломерация» (ГА) широко использовали А.А. Крубер – «хозяйственный округ города», М.Г. Диканский – «агломерация», В.П. Семенов – Тянь-Шанский – «экономический город». Первооткрывателем термина «городская агломерация» в российской науке стал П.И. Дубровин.

Богатый теоретический опыт ученых в области подходов к определению городских агломераций свидетельствует о том, что термин может использоваться в трех группах значений. К первой группе относятся определения, значение которых соответствует понятию «агломерация поселений». Вторая группа представлена работами советских ученых, в которых ГА рассматривались как форма расселения и форма размещения производств. Третья группа подходов характерна для 70-х гг. XX в. Вектор изучения был нацелен на социологизацию научных подходов. В середине XX в. урбанист и архитектор Ле Корбюзье в своих исследованиях подчеркивал, что агломерация – это все территории, на которых располагаются земли, удовлетворяющие функции городского ядра [3].

Исследователи отмечают, что началу формирования городских агломераций способствовало массовое перемещение сельского населения в города в XIX в. Это произошло, главным образом, вследствие расширения и усложнения крупного промышленного произ-



Основные этапы развития городских агломераций

Источник: Модернизация России: территориальное измерение [5].

водства и прогрессивного развития техники и технологий, что вызвало рост числа рабочих мест [4, с. 2].

Немецкий исследователь А. Вебер описывает значительный рост численности населения в больших городах за счет оттока населения из деревень и малых городов. Если в конце XVIII в. в Западной Европе в больших городах жило 3% населения, то к концу XIX в. — уже 13%. К концу XIX в. население Парижа увеличилось в 3 раза, Лондона — в 4 раза, Брюсселя — в 5 раз, Берлина — в 6, Бостона — в 20, Нью-Йорка — в 30 раз [4, с. 3]. Внутренние ареалы городских агломераций европейских стран стали активно развиваться в 70-е гг. XX столетия. Например,

Лондонская городская агломерация — развитие района лондонских доков, в котором сосредоточился аэродром, концертный центр, жилые и офисные помещения. Как отмечают исследователи, во многом этому способствовала джентрификация². В развитии западноевропейских городских агломераций исследователи выделяют три этапа:

- рост крупных городов — процесс формирования городских агломераций (до 40-х гг. XX в.);

² Джентрификация (англ. *gentrification*) — реконструкция и обновление строений в прежде нефешенебельных городских кварталах.

- отток населения из крупных городов в пригороды и малые города или субурбанизация (с 40-х по 70-е гг. XX в.);
- рост внутренних ареалов городских агломераций, а также джентрификация (с 70-х гг. XX в.).

**Максимальное использование
всех ресурсов территории —
одна из современных проблем
устойчивого развития**

В настоящее время интерес к городским агломерациям стимулируют принципиальные изменения в развитии крупных социально-экономических систем. Городская агломерация обретает качественные характеристики, изучается с позиции целостности рынков (труда, земли, недвижимости и т.д.), функциональной взаимосвязанности отдельных элементов. Интенсивное развитие городских агломераций в России выходит на первый план и становится важнейшей задачей в рамках стратегии развития страны на долгосрочную перспективу. Основные этапы развития городских агломераций представлены на рисунке.

Основными причинами, послужившими активизации процессов развития городских агломераций в России, являются [4, с. 4]:

- *Изменение рынка труда городских агломераций* (снижение темпов промышленного производства в 90-х гг. XX в. способствовало росту доли занятых в сфере услуг). В небольших промышленных городах сфера услуг стала фактически основной сферой деятельности, обеспечивающей занятость населения и его доходы. В крупных городах, расположенных в центральных районах страны, развитие сферы услуг обеспечило рост товарооборота, капитала, трудовых ресурсов, что в свою очередь вызвало увеличение трудовой и потребительской маятниковой миграции.
- *Становление единого рынка недвижимости и земли городской агломерации*. В результате выноса производственной и непроизводственной сфер в периферийную зону возникает спрос на недвижимость, землю не только в поселении-ядре, но и в поселениях-спутниках.

- *Рост доходов и благосостояния населения*. Увеличение благосостояния населения неизменно приводит к росту количества автотранспорта и, как следствие, увеличению уровня мобильности жителей городской агломерации.

• *Модернизация и преобразование промышленной сферы ядер городских агломераций*. В процессе модернизации и реорганизации промышленной сферы происходит: а) вынос (зачастую с одновременной модернизацией) предприятий промышленной сферы из поселений-ядер на периферию; б) прямое обновление промышленных предприятий (банкротство существующих предприятий и реализация новых инвестиционных проектов в пригородных зонах).

- *Усложнение внутренних функциональных связей отдельных элементов городской агломерации*. Проявляется в становлении и развитии прямых связей между поселениями-спутниками; в увеличении разнообразия и емкости рынков; в росте объема спроса на товары, услуги и т.п.

Необходимым условием, определяющим возможность развития городской агломерации, является наличие соответствующей инфраструктуры, основными составляющими которой являются [6, с. 24]:

- транспортная инфраструктура (наземный, воздушный, морской транспорт; линейные объекты и т.п.);
- социальная инфраструктура (медицина, образование, спорт, культура);
- жилищно-коммунальная инфраструктура (системы теплоснабжения и газоснабжения, водоснабжения и водоотведения и т.п.);
- энергетическая инфраструктура (электростанции и т.п.).

На сегодняшний день нет конкретного термина, четко определяющего понятие «городская агломерация» в правовом поле РФ. В *таблице* представлены основные подходы к определению городских агломераций по мнению ученых РФ и СССР.

В числе факторов, влияющих на социально-экономический потенциал развития городских агломераций, исследователи В.А. Шабашев и З.З. Муллагалеева выделяют [7, с. 62]:

- экономико-географическое положение городской агломерации;

Подходы к определению понятия «городская агломерация»

Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь	Городская агломерация (от лат. <i>agglomerare</i> – присоединять, прибавлять) – территориальное образование, возникающее на базе крупного города (или нескольких компактно расположенных городов – конурбация), создающее значительную зону урбанизации за счет поглощения смежных населенных пунктов, относительно малых разрывов между застроенными территориями, концентрации разнообразных производств, инфраструктурных объектов, научных и учебных учреждений, отличающееся высокой плотностью населения и пространственных связей
Анимица Е.Г. и Власова Н.Ю. Градоведение: учеб. пособие. 4-е изд., перераб и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010	Компактная и относительно развитая совокупность дополняющих друг друга городских и сельских поселений, группирующихся вокруг одного или нескольких городов-ядер и объединенных многообразными и интенсивными связями; это тот ареал, то пространство потенциальных и реальных взаимодействий, в которое вписывается недельный жизненный цикл большинства людей современного крупного города и его спутниковой зоны
Лаппо Г.М. Развитие городских агломераций в СССР. М.: Наука, 1978	Компактная пространственная группировка поселений, объединенных многообразными интенсивными связями в сложную динамическую систему
Лола А.М. Основы градостроения и теории города. М.: КомКнига, 2005	Система городских, дачных и сельских поселений и ландшафта, которые тесно увязаны между собой производственными, трудовыми, культурно-бытовыми и другими связями. Агломерации по Питеру Селфу и Виталию А. Орлову – это большие города, вышедшие из своих границ
Смоляр И.М. Терминологический словарь по градостроительству. М., 2004	Тесное скопление (группа городов) и других населенных мест, объединенных производственными, социальными, трудовыми и культурно-бытовыми связями, объектами инфраструктуры, общим использованием межселенных территорий и ресурсов

- население городской агломерации;
- земельные ресурсы городской агломерации;
- экологическую ситуацию на территории городской агломерации;
- инженерную инфраструктуру городской агломерации;
- экономическое состояние городской агломерации;
- нормативно-правовую базу в сфере экономики.

В анализе и мониторинге развития городских агломераций целесообразно использовать методы ретроспективного, индикативного, сравнительного, статистического, аналитического и графического анализа [4, с. 4].

Агломерации являются сложными территориальными образованиями, для исследования

которых необходимы специфические инструменты, поэтому представляется целесообразным рассматривать их в рамках различных подходов и школ. Например, существуют следующие варианты трактовки понятия «агломерация»: феноменальное явление в общественном развитии; одна из форм современной урбанизации; целостная ячейка урбанизированной среды; полиструктурный хозяйственный комплекс; ареал глубоко измененной природы; опорный каркас системы расселения страны [8].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что большинство авторов сходятся в определении агломерации как особого территориального образования, скопления городов и других населенных пунктов вокруг одного или нескольких городов-ядер, объединенных

развитыми, интенсивными социально-экономическими взаимосвязями.

В настоящий момент наметились перемены в процессе агломерации: переход от движения «снизу-вверх» к «сверху-вниз», что подчеркивает особую значимость формирования и разработки концепции перспектив развития агломераций. По мнению экспертов, в середине XX в. город-ядро и сателлиты ГА были сосредоточены на решении исторической миссии – стать центром нового, продвигать общественный прогресс. Сейчас отечественные агломерации направлены на решение задачи стать локомотивами инновационной экономики и эффективного развития территорий [9]. Так, по плану развития до 2025 г., Новосибирской агломерации отведена роль инновационного магнита востока России, территории, способной справиться с вызовами нынешнего тысячелетия, стать комфортной как для труда, так и для жизни и рекреационной активности [10]. Красноярская агломерация должна стать «локомотивом» развития Сибири за счет роста привлекательности для населения и бизнеса как внутри страны, так и за ее пределами [11].

Максимальное использование всех ресурсов территории – одна из современных проблем устойчивого развития, с которой сталкиваются регионы в рамках возросшей межрегиональной конкуренции [12]. В связи с этим возрастает значимость развития ГА как территорий решения социально-значимых проблем для того или иного региона.

Исследуя роль агломераций в развитии регионов, эксперты используют термины: «региональные агломерации», «агломерации-регионы». Так, Е.Ю. Золькин определяет: «регион-агломерация – воспроизводственная система, которая основывается на специфичном сочетании ресурсов воспроизводства» [13]. Как пример, эксперт рассматривает региональную агломерацию Кавказских Минеральных Вод, которая создана на основе функционального принципа и включает административные единицы различного подчинения, но сама при этом не относится к административным единицам.

Также нужно отметить, что агломерации отождествляют с регионом. Например, Московскую агломерацию часто называют «Мо-

сковский регион» или «Столичный регион» [7, с. 63].

Исходя из «Стратегии 2020», региональное развитие России будет продиктовано уже созданными зонами опережающего развития, к которым в том числе относятся и наиболее динамичные, обеспечивающие приток населения и положительную инвестиционную динамику, показывающие лидирующий экономический рост городской агломерации [9].

Потребность развития агломераций в Российской Федерации весьма велика. ГА являются локомотивами экономического роста и социальной активности в регионах. Например, населенные пункты, входящие в Иркутскую агломерацию, обеспечивают 42% промышленного оборота, 54% розничной торговли, 39% численности населения всего региона [14]. Агломерации в регионах-лидерах экономического роста создают до 73% ВВП страны, располагая 40–45% населения Российской Федерации [15]. Крупнейшие города-ядра агломераций концентрируют лучшие вузы, НИИ, современные культурные и медицинские центры, где сосредоточены наиболее квалифицированный персонал, качественный человеческий капитал [16]. Учитывая гигантские размеры России, развитие ГА особенно актуально. С их помощью происходит экономическое связывание территорий.

По мере роста агломераций происходят перемены, характерные для экономики развития. В кратчайшие сроки решаются проблемы «узких мест» в регионах: повышается экономическая конкурентоспособность, обеспечивается стабильный приток ресурсов. ГА и регион в целом становятся игроками мирового рынка сбыта, значимыми составляющими узла системы товарного, финансового, культурного, технологического обмена, а также операторами глобальных потоков движения средств в Российской Федерации. На объединенных территориях создаются новые центры промышленности, территориальные инновационные кластеры, деловые районы, жилые кварталы [17]. Так регулируется внутренняя миграция из малых городов, поселков в столицы регионов.

Качественное управление агломерацией должно осуществляться посредством контро-

ля за развитием города-ядра и исключения переизбытка использования инфраструктуры агломераций, путем сбалансированного развития регионального города-центра с основным акцентом на провинцию, окружающую его, с помощью прогнозирования потребностей в ресурсах и качественное развитие производственного комплекса, комплекса туристическо-рекреационных и других площадок.

Зарубежный опыт показывает, что городские агломерации используются и как мера государственного антикризисного управления для выравнивания асимметрии путем создания новых производственных мощностей в рамках новых территорий, в качестве факторов, преодолевающих ограниченность территориальных ресурсов и перспективных направлений внешней среды агломерации, факторов инженерной, транспортной, инфраструктурной специфики проектов, которые потенциально становятся важнейшими центрами притока рабочей силы в кризисные периоды [18].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что городские агломерации организуют как экономическую, так и социальную жизнь в пределах огромного окружающего их пространства. Образуя многократный рост потребительского спроса, в том числе и к окружающим их территориям, ГА являются центрами освоения территорий и модернизации экономического развития региона. Агломерации — это реальный путь повышения эффективности государственного управления экономикой и социальным сектором Российской Федерации.

Литература

1. Вебер А. Теория размещения Промышленности. Л.; М., 1926. С. 117.
2. Любовный В.Я., Перцик Е.Н. и др. Проблемы развития агломераций России. М., 2009.
3. Три формы расселения; Афинская Хартия / Ле Корбюзье / пер. с франц. Ж. Розенбаума; послесловие Ю. Бочарова и А. Раппапорта. М.: Стройиздат, 1976.
4. Паршуту Е.В. Теоретические и прикладные аспекты анализа развития городских агломераций в России // Муниципалитет: экономика и управление. 2015. № 11.
5. Модернизация России. Территориальное измерение: коллективная научная монография / под. ред. А.А. Нецадина, Г.Л. Тульчинского. М., 2011. — 327 с.
6. Нецадин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России // Общество и экономика. 2010. № 12. С. 23–27.
7. Махрова А., Нефедова Т., Трейвиш А. Московская область сегодня завтра. Тенденции перспективы пространственного развития [Текст] М.: Новый хронограф, 2008. С. 62–69.
8. Animitsa E.G. Outlines of the theory of urban agglomerations' self development // Экономика региона. 2012. № 1. С. 232.
9. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ».
10. Мальцев Б. Нам нужна агломерация! [Текст] // Аргументы и факты. Томск. 2010. 32 (484). С. 5.
11. Касаткина З. Великолепная семёрка [Текст] // Красноярский рабочий. 2008. № 11. С. 3.
12. Фаттахов Р.В., Нецадин А.А. Приоритеты государственной политики в сфере регионального развития Российской Федерации // Общество и экономика. 2013. № 1–2. С. 108–123.
13. Золкин Е.Ю. Анализ развития механизмов модернизации воспроизводственных процессов в курортно-рекреационном регионе агломерации [Текст] // Гуманитарные социальные науки. 2010. № 5. С. 31–33.
14. Артоболевский С., Концепция Иркутской агломерации: полюса роста национального уровня (народонаселенческий аспект) / Артоболевский С., Градиловский С., Мкртчян Н. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/evolution/irkutsk/concept>, свободный (дата обращения: 25.07.2015)
15. Строев П.В. Пространственная организация экономики России: тенденции и перспективы развития городов как точек экономического роста. М.: А-проджект, 2015. 144 с.
16. Строев П.В. Трансформация пространственной структуры России // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 4. С. 61–71.
17. Фаттахов М.Р., Строев П.В. Инновационное развитие США. Опыт формирования и развития территориальных инновационных кластеров // Общество и экономика. 2012. № 5. С. 117–129.
18. Низамутдинов М.М., Горин Н.И., Нецадин А.А. Проблемы развития городского расселения в Российской Федерации // Общество и экономика. 2013. № 7–8. С. 157–166.

Особенности иностранного участия в российских проектах государственно-частного партнерства

Аннотация. Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам участия иностранных компаний в российских проектах государственно-частного партнерства (ГЧП). Автор анализирует привлекательность рынка проектов ГЧП в России для иностранных инвесторов и компаний-субподрядчиков. В статье рассмотрены возможные формы иностранного участия в проектах ГЧП и описан опыт иностранного участия в проектах ГЧП на территории Российской Федерации (в сфере транспортной инфраструктуры).

Автором выявлены основные риски входа иностранного участника на рынок проектов и риски, с которыми он сталкивается в ходе реализации проекта. Представлены основные направления деятельности органов власти и российского бизнес-сообщества с целью повышения привлекательности проектов ГЧП для иностранных партнеров.

Ключевые слова: иностранный инвестор; механизм ГЧП; рынок ГЧП-проектов; инвестиционный климат; институциональная среда; барьеры входа; проблемы взаимодействия; перспективы участия иностранного партнера.

Abstract. The article is devoted to theoretical and practical aspects of the participation of foreign companies in the Russian PPP projects. The author analyzes the attractiveness of the Russian PPP market for foreign investors and companies-subcontractors. The article discusses possible forms of foreign participation in PPP projects and describes the experience of foreign participation in PPP projects in the Russian Federation (in the field of transport infrastructure).

The author identified the main risks of the entrance of the foreign participant in the PPP market and the risks they face in the course of the project. Also presented the main directions of activity of the Russian authorities and to improve the attractiveness of PPP projects of the business community for foreign partners.

Keywords: foreign investor; the mechanism of public – private partnership; PPP projects market; the investment climate; institutional environment; entry barriers; problems of interaction; prospects of participation of the foreign partner.



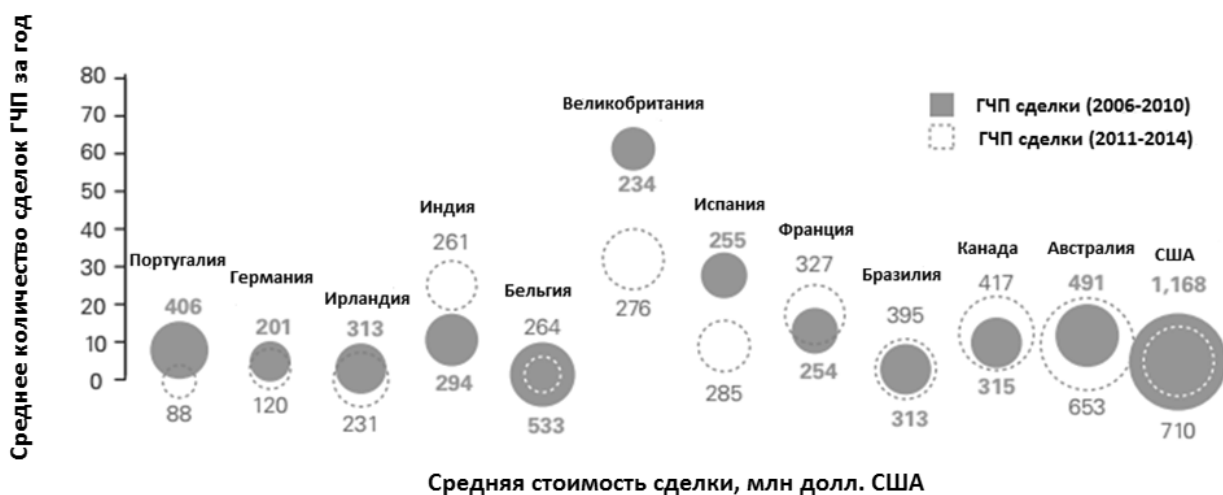
**Швелидзе
Дарья Александровна,**
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ Shvelidze_Daria@fa.ru

Во всем мире механизм государственно-частного партнерства зарекомендовал себя как эффективный способ развития и поддержания инфраструктуры (в боль-

шей степени транспортной инфраструктуры) и успешно применяется для реализации крупномасштабных проектов, требующих привлечения значительного объема внебюджетных инвестиций [1]. За последние 30 лет более чем в 130 странах мира частные инвестиции в инфраструктуру были привлечены в рамках нескольких тысяч проектов ГЧП общей стоимостью более 1,5 трлн долл. США¹.

¹ Более 4 500 проектов реализуются или уже успешно завершены.

Научный руководитель: **Перова И.Т.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственно-частное партнерство».



Количество и размер сделок ГЧП (2006–2010 гг. и 2011–2014 гг.)

Источник: IJ Online data (accessed 15 may 2015) and KPMG analysis.

В течение последних 5 лет на рынке проектов ГЧП наблюдается неоднозначная тенденция. С одной стороны, в странах с развитыми программами ГЧП и хорошо проработанными инфраструктурными планами (Великобритания, Испания) количество ежегодно запускаемых проектов ГЧП сократилось в период 2011–2014 гг. по сравнению с периодом 2006–2010 гг. почти в 2 раза. При этом средняя стоимость сделок ГЧП увеличилась примерно на 13–18%. С другой стороны, в странах с развивающимися экономиками проектов ГЧП на рынке становится все больше, но их средняя стоимость сокращается. Наибольший рост числа проектов ГЧП наблюдается в Индии, где их количество увеличилось более чем в 2 раза. При этом стоимость сделки в среднем снизилась на 15%. Вместе с тем в Канаде, Австралии, Франции, которые находятся на пике развития программ ГЧП, увеличивается как количество ежегодно заключаемых сделок, так и их стоимость.

Российский рынок проектов ГЧП находится на этапе формирования. Международная консалтинговая компания KPMG в исследовании 2015 г. отмечает его высокий потенциал и относит к категории растущих рынков наряду с рынками Бразилии и Индии, (*High grows market*) [2].

По состоянию на 2015 г. российский рынок насчитывал 1 285 проектов ГЧП общей стоимостью более 2 трлн руб. (примерно 32,2 млрд долл. США). Две трети из них находятся на стадии инициирования и преинвестиционной стадии [3].

Основной формой реализации проектов ГЧП является концессия (более 65% общего количества проектов). Значительная часть инвестиций приходится на транспортный сектор, в первую очередь на строительство автомобильных дорог.

Одной из возможных мер дальнейшего развития рынка ГЧП-проектов является привлечение зарубежных инвестиций. Иностранные инвесторы зачастую отдают предпочтение развивающимся рынкам, которые, в отличие от развитых, показывают более динамичный рост и обещают более высокую доходность.

Государство заинтересовано в привлечении зарубежных инвестиций в проекты ГЧП. Это, прежде всего, связано с такими факторами, как:

- увеличение объемов долгосрочных капиталовложений;
- благоприятное воздействие на инвестиционный климат страны или региона и повышение их кредитного рейтинга;
- доступ к технологиям зарубежных компаний (трансфер технологий);
- рост конкуренции, стимулирующей увеличение производительности всех конкурирующих компаний;
- увеличение предпринимательской активности;
- повышение квалификации местных сотрудников [4].

Крупные частные компании международного уровня заинтересованы в участии в зарубежных проектах. Можно выделить несколько групп экономических мотивов, побуждающих компа-

нии к зарубежному инвестированию. Среди них снижение переменных издержек, повышение стоимости активов, возможность оптимизации налогового бремени, выход на новые рынки и укрепление позиций компаний.

Одной из возможных мер дальнейшего развития рынка ГЧП-проектов является привлечение зарубежных инвестиций

Последние два года стали серьезным испытанием для экономики России: с 2014 г. введены санкции, резко снизились цены на нефть. В результате этих и других негативных факторов падение ВВП составило почти 4%, рубль обесценился более чем на 40%, годовая инфляция вплотную приблизилась к 12%. Это привело к снижению доверия иностранных партнеров, что повлекло за собой отток прямых иностранных инвестиций. Согласно данным доклада о мировых инвестициях № 22 от 20 января 2016 г. (ЮНКТАД), в 2015 г. объем прямых иностранных инвестиций в Россию сократился на 92%.

В 2015 г. Россия не вошла в рейтинг доверия прямых иностранных инвесторов, который ежегодно составляется Советом по всемирной деловой политике. Тем не менее более 50% руководителей компаний зарубежных стран, опрошенных *A. T. Kearney*² в 2015 г., указали на то, что в этом году они бы увеличили объем прямых инвестиций в Россию в случае снятия санкций и ослабления геополитической напряженности.

Правовое регулирование деятельности иностранных инвесторов в российской экономике основывается на принципе национального режима, за исключением предусмотренных законодательством международных договоров³. Деятельность иностранных инвесторов регулируется рамочным Фе-

деральным законом от 09.07.1999 № 160 «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Согласно Закону, правовой режим деятельности иностранных инвесторов не может быть менее благоприятным, чем правовой режим, установленный для российских инвесторов. Иностранные инвесторы в основном поставлены в равные условия с российскими. Им предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов. Иностранные инвестиции регулируются как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации.

Возможность участия иностранного партнера в российских проектах ГЧП закреплена в федеральном законодательстве по ГЧП. Согласно статье 5 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ред. от 30.12.2015) концессионером может выступать «индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица». В Федеральном законе «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – закон о ГЧП) предъявлены более жесткие требования к субъектному составу соглашения. В качестве частного партнера может выступать только российское юридическое лицо, т.е. прямое участие иностранных юридических лиц в проекте не допускается [5].

Примечательно, что многие законы о ГЧП, принятые ранее в регионах, не ограничивали участие иностранных партнеров. Теперь, как известно, субъекты Российской Федерации, в которых ранее были приняты региональные законы о ГЧП, должны привести свое законодательство в соответствие с федеральным законом до 1 июля 2016 г.

Данное ограничение не является непреодолимым. Федеральный закон разрешает участие в соглашениях о ГЧП (МЧП) дочерних компаний иностранных партнеров, созданных в рамках российского законодательства. Не исключены и другие варианты косвенного участия в ГЧП-проектах, например, в рамках предпринимательских объединений с российскими юридическими лицами (холдинги, консорциумы и т.п.).

² Консалтинговая компания *A. T. Kearney*, созданная в 1926 г. в Чикаго, является одним из лидеров мирового рынка управленческого консалтинга.

³ К международным договорам Российской Федерации с иностранными государствами следует отнести торговые договоры, соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций и (или) капиталовложений, соглашения о налогообложении и т.д. По состоянию на сегодняшний день подписано около 60 двусторонних соглашений о поощрении защиты капиталовложений.

Э.Р. Йескомб⁴ в своей книге «Государственно-частное партнерство: основные принципы финансирования» разделяет субъекты инвестиционной деятельности на две категории: финансовые инвесторы и работающие инвесторы (субподрядчики) [6].

В качестве финансовых зарубежных инвесторов могут выступать международные банки, международные финансовые институты и зарубежные фонды. Во всем мире существует около 20–30 международных банков проектного финансирования, которые могут участвовать в сделках ГЧП в разных странах, например *Societe Generale*, *Royal Bank of Scotland*, *Bank of Tokyo-Mitsubishi*, *Dexia*, *Citigroup*. Международные финансовые институты являются важнейшим ресурсом для подготовки и финансирования проектов (в том числе ГЧП) в странах с развивающейся экономикой, где ГЧП находится на стадии становления. Существует целая система международных финансовых организаций (МФО), ориентированных на развитие именно программ ГЧП [7].

К преимуществам привлечения МФО в проекты ГЧП можно отнести получение кредита

с более низкой процентной ставкой, доступ к дополнительным источникам финансирования (мобилизация), получение международного статуса проекта, защита от рейдерства, снижение коррупции и политического риска, возможность получения консультационных услуг от организации, имеющей обширный международный опыт структурирования сделок ГЧП, соблюдение высоких стандартов корпоративного управления, международных социальных и экологических норм.

Можно выделить следующие категории и субъекты международных финансовых организаций (табл. 1).

Следует отметить, что некоторые зарубежные финансовые институты относятся к категории институтов с особыми компетенциями в сфере инфраструктуры, например Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (*AIB*).

Отдельными развитыми странами созданы специализированные организации, которые обеспечивают инвестиции в собственный капитал и кредитование для проектов в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. В числе таких организаций немецкая компания по развитию и инвестициям (*DEG*); Голландский банк инвестиций в развивающиеся страны (*FMO*); Корпорация *CDC Capital Partners* (Великобритания); Экспортно-импортный банк США (*U.S. Exim*); итальянская ассоциация зару-

⁴ Э.Р. Йескомб – выпускник юридического факультета Оксфордского Университета, независимый консультант по вопросам организации и финансирования проектов ГЧП в различных сферах (экономическая и социальная инфраструктура, энергетика, телекоммуникации).

Таблица 1

Категории и субъекты международных финансовых организаций

Категории	Субъекты
Всемирные (Бреттон-Вудские)	<ul style="list-style-type: none"> • Международный валютный фонд • Группа всемирного банка <ul style="list-style-type: none"> – Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – Международная ассоциация развития (МАР) – Международная финансовая корпорация (ИФК) – Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МИГА) – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ИКСИД)
Региональные	<ul style="list-style-type: none"> • Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРД) • Евразийский банк развития (ЕАБР) • Черноморский банк торговли и развития (БСТДБ) • Северный инвестиционный банк (НИБ) • Новый банк развития БРИКС (НБР БРИКС) • Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИБ) • Межамериканский банк развития (ИДБ) • Азиатский банк развития (АДБ)

бежных предприятий – *Simest*; Фонд развития Абу-Даби (ОАЭ) и др.

Многие финансовые организации (ЕБРР, МФК и др.) приостановили финансирование проектов ГЧП в России после введения международных санкций. В текущей ситуации ставка делается на азиатские банки и институты развития, а также суверенные фонды арабских стран. Они демонстрируют определенный интерес к российским проектам, но на сегодняшний день Россия не является для них приоритетным направлением для инвестирования [8].

Правовое регулирование деятельности иностранных инвесторов в российской экономике основывается на принципе национального режима

В течение последних лет катализатором прямых иностранных инвестиций выступает Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ). По состоянию на 2015 г. РФПИ удалось привлечь более 25 млрд долл. США иностранного капитала через установление долгосрочных отношений с целым рядом не только европейских, но и азиатских партнеров [9]. В 2015 г. РФПИ заключил соглашение о совместном инвестировании с Государственным банком Индии и Суверенным фондом Саудовской Аравии (*PIF*). Оба института намерены инвестировать в российские проекты, включая инфраструктуру. Также Фонд ОАЭ *Mubadala* планирует вложить не менее 5 млрд долл. США в крупнейшие инфраструктурные проекты, а именно строительство скоростной автомобильной дороги М-11 «Москва – Санкт-Петербург», автомагистрали М-1 «Москва – Минск», а также строительство ЦКАД в Московской области. Кроме того, последние несколько лет РФПИ активно сотрудничает с Государственной компанией «Российские автомобильные дороги». Одним из направлений сотрудничества является привлечение иностранных инвестиций в совместные проекты, реализуемые на базе различных организационно-правовых форм и механизмов [10].

В настоящее время зарубежными банками и другими финансовыми организациями создаются инвестиционные фонды для покупки акций ГЧП. Капиталовложения в фонд ГЧП достаточ-

но безопасны и связаны с небольшим риском, а доход могут приносить на протяжении долгого периода. Они особенно привлекательны для компаний, которые занимаются страхованием жизни или для пенсионных фондов, принимающих обязательства на такой же длительный срок.

Э.Р. Йескомб выделяет еще одну категорию инвесторов: инвесторы – субподрядчики, в том числе иностранные. В качестве иностранного субподрядчика могут выступать: компании-проектировщики, строительные компании, компании-эксплуатанты, компании-операторы, компании – поставщики оборудования.

Основным доходом подобных компаний является прибыль от выполнения работ по субподряду. Каждая такая компания может выступать также и в роли инвестора, т.е. к основному доходу добавляется доход от инвестиций в проектную компанию (приобретение акций проектной компании). В ряде зарубежных стран, например в Испании, именно субподрядчики дают большую часть инвестиций в проекты ГЧП, что является одной из основ развития рынка ГЧП в стране [6].

В мире около пятидесяти международных инвестиционно-строительных компаний (*ACS Group/Hochtief, Strabag SE, Vinci*), имеющих дочерние предприятия, которые принимают участие в проектах ГЧП во всем мире. В отличие от зарубежных отечественные крупные строительные и операторские компании из-за нестабильного финансового состояния и закрежденности не стремятся включать в корпоративные стратегии работу с ГЧП-проектами и создавать ГЧП-подразделения или дочерние концессионные компании.

В условиях санкций международных компаний, которые проявляют интерес к российским инфраструктурным проектам, в том числе проектам ГЧП, сегодня немного [8]. Наиболее активными участниками российского рынка проектов ГЧП являются строительные и операторские компании Франции (*Vinci, Veolia Environnement*), Испании (*FCC Construction u Sacyr*), Италии (*Astaldi* и группа *Impresa Pizzarotti & C.S. p. A.*), Германии (*Fraport Group*), Австрии (*Alpine Bau*), Португалии (*BRISA*).

Наибольшее количество проектов ГЧП с участием иностранных партнеров сосредото-

Таблица 2

Наиболее крупные проекты ГЧП с иностранным участием

№ п/п	Название	Организационно-правовая схема	Стадия реализации	Объем финансирования	Состав международного консорциума	Участие в проекте МФО
1	Новый выход на МКАД с федеральной автодороги М-1 «Беларусь». Северный обход г. Одинцово	Концессионное соглашение (с платой концедента)	Эксплуатация	25,5 млрд руб.	«ОАО «Главная дорога»: <ul style="list-style-type: none"> УК «Лидер» (лидер консорциума); крупнейшая португальская компания-оператор BRISA; испанская строительная компания FCC Construction; австрийская Alpine Bau; Стройгазконсалтинг 	нет
2	Скоростная автомобильная дорога М-11 «Москва – Санкт-Петербург» на участке км 15 – км 58	Концессионное соглашение (с прямым сбором платы)	Эксплуатация	59,6 млрд руб.	North-West Concession Company («Северо-Западная концессионная компания»): <ul style="list-style-type: none"> французская компания VINCI Concessions (50%); «МОСТОТРЕС» (50%) 	нет
3	Скоростная автомобильная дорога М-11 «Москва – Санкт-Петербург» на участке км 543 – км 684	Концессионное соглашение (с платой концедента)	Строительство	76,8 млрд руб.	ООО «Магистраль двух столиц»: <ul style="list-style-type: none"> ООО «Холдинг ВТБ Капитал Ай Би» (лидер консорциума); VINCI Concessions Services Russia SAS 	нет
4	Реконструкция аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге	Соглашение о ГЧП (Закон от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»)	Эксплуатация	Более 1,2 млрд евро (без участия бюджетных средств)	ООО «Воздушные ворота Северной Столицы»: <ul style="list-style-type: none"> «ВТБ Капитал» (лидер консорциума); немецкая компания-оператор Fraport AG; греческая многопрофильная инвестиционная группа Correlouzos 	Да – IFC – EBRD – ЕАБР – BSTDB – Nordic Investment Bank
5	Строительство и эксплуатация магистралей «Западный скоростной диаметр»	Соглашение о ГЧП (Закон от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»)	Эксплуатация	212 млрд руб.	ООО «Магистраль Северной Столицы»: <ul style="list-style-type: none"> «Группа ВТБ»; «Газпромбанк»; Строительная компания Astaldi (Италия); GPB Infrastructure; а также турецкие строительные компании MegaYapi, IC («ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ») 	Да – EBRD – ЕАБР

чено в сфере транспортной инфраструктуры. В табл. 2 представлены крупные проекты ГЧП с иностранным участием.

Интерес зарубежных партнеров и приток иностранных инвестиций в российскую экономику напрямую зависят от наличия благоприятных инвестиционных условий. Согласно исследованию «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов», проведенному международной консалтинговой компанией *Ernst&Young (EY)* в 2015 г., 90% иностранных инвесторов, которые вкладывают средства в реальный сектор, оценивают текущую ситуацию на российском рынке как неблагоприятную. Тем не менее большинство респондентов заявили, что не намерены сокращать объемы присутствия в России, а 39% планируют расширять географию присутствия в ближайшие два года [11].

Особое беспокойство у иностранных инвесторов вызывают постоянные изменения в нормативно-правовой базе. Об этом заявили 77% участников опроса. Эта проблема считается гораздо более серьезной чем даже наличие высоких административных барьеров (включая проблему коррупции, на что указали 50% опрошенных), выборочное применение законов (33%), применение устаревших норм и правил (33%).

Несмотря на то что за последние годы в России существенно улучшилось качество государственного управления и накоплены определенный опыт и компетенции в инфраструктурных проектах, в том числе проектах ГЧП, по-прежнему имеется существенный разрыв между компетенциями частного инвестора (в том числе иностранного) и инвестора государственного.

Специфические особенности коммуникаций с федеральными органами исполнительной власти нередко негативно влияют на принятие решений иностранными партнерами об участии в российских проектах. Особенности следующие:

- сложность установления контактов, закрытость структур управления;
- нежелание некоторых федеральных органов исполнительной власти участвовать в решении проблем иностранных инвесторов;
- недостаточность обратной связи по запросам;
- непоследовательность и избирательность в правоприменении;

- непрозрачность процедур принятия решений.

Для снижения негативного влияния указанных факторов при выстраивании коммуникаций с властями иностранные компании, прежде всего, делают ставку на личные контакты (29%). Они считают эффективным участие в постоянно действующих консультативных совещательных органах (24%), в бизнес-ассоциациях и отраслевых объединениях (20%).

Поскольку проекты ГЧП более сложные и капиталоемкие, а рынок проектов ГЧП только развивается, иностранные партнеры выходят, как правило, на конкурс в консорциуме с российскими партнерами. Иностранные инвесторы хотят видеть надежного отечественного партнера, который имеет успешный опыт участия в проектах ГЧП в России, и строят свой бизнес в соответствии с западными (общемировыми) стандартами корпоративного управления.

В исследовании *EY* были выявлены некоторые особенности стиля ведения бизнеса российскими партнерами, негативно влияющие на уровень доверия со стороны иностранных инвесторов. К таким особенностям относятся:

- ориентация российских партнеров на краткосрочный результат;
- сложность внутреннего процесса согласования решений (отсутствие внутренней координации);
- непоследовательность и непрозрачность процесса принятия решений.

Но основным препятствием для иностранных инвесторов, конечно же, является валютный риск. На сегодняшний день в России отсутствуют механизмы хеджирования валютных рисков по иностранным инвестициям в инфраструктурные проекты.

Компании, принимающие решение инвестировать в развивающиеся страны, придают большое значение политическим рискам. Соответственно, чтобы привлечь зарубежного партнера, российская сторона должна активнее использовать механизмы хеджирования валютных и политических рисков⁵.

⁵ Страхование политических рисков либо гарантия возмещения ущерба от некоммерческих рисков могут быть предоставлены многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (*MIGA*). Иностранные инвестиции могут быть застрахованы в *MIGA* от следующих полити-

Для стимулирования интереса к российскому рынку инфраструктурных проектов в первую очередь нужно позаботиться о снижении рисков иностранных инвесторов. Для этого нужна поддержка государства в совершенствовании законодательства и механизмов финансирования инфраструктуры, создание и поддержка специализированных организаций и центров компетенций в сфере ГЧП. Основной задачей таких структур должно стать выстраивание партнерских отношений с иностранными инвесторами, предоставление налоговых льгот и облегчение процедуры получения разрешительных документов.

Необходимость участия государства в обеспечении системного подхода к развитию инфраструктуры очевидна. Речь идет о создании инфраструктурного плана, понятного как российскому инвестору, так и зарубежному партнеру. В плане должны быть прописаны очередность выхода проектов на рынок, сроки их реализации, источники финансирования и т.д.

Стоит отдельно отметить, что для иностранного инвестора важным критерием принятия решения о входе на рынок проектов ГЧП является наличие качественно подготовленных и структурированных проектов. Выходя на российский рынок, иностранные партнеры, как правило, обладают большим опытом участия в аналогичных проектах за рубежом и отчетливо представляют себе как структурирование соглашения о ГЧП, так и его основные принципы, принятые в мировой практике.

За рубежом распространена практика применения стандартов подготовки и организации проектов ГЧП. Не так давно Международный центр ГЧП (*ICoE*), созданный при Комитете группы специалистов ГЧП ЭК ООН, начал разрабатывать Международные стандарты по ГЧП. Особый интерес представляет Стандарт процедур конкурентного отбора проектов ГЧП, который станет методической основой для качественной подготовки и прозрачных процедур отбора, по-

ческих рисков: риск введения ограничений на перевод валюты (*currency transfer risk*); риск экспроприации или аналогичных мер (*risk of expropriation or similar measures*); риск нарушения договора (*breach of contract risk*); риск войны и гражданских беспорядков (*risk of war and civil disturbance*).

зволит устранить коллизии и выбирать частного партнера с лучшими условиями [12].

По мнению автора, введение международных стандартов будет способствовать достижению взаимопонимания между сторонами и эффективному сотрудничеству с представителями других стран. Также очевидно, что инвесторы охотнее будут участвовать в проектах, в которых в качестве консультантов привлекаются международные финансовые организации и международные консалтинговые компании.

По прогнозам экспертов, в 2016–2017 гг. не стоит ждать увеличения иностранных инвестиций в российскую инфраструктуру, в том числе проекты ГЧП. В целом рынок привлекателен для иностранных компаний, поскольку еще не насыщен игроками, низкоконкурентен и высокодоходен. Учитывая неразвитость рынка и сложившуюся экономическую и внешнеполитическую ситуацию, иностранные инвесторы не готовы сейчас крупно вкладываться в российские проекты ГЧП, но готовы выступать в качестве субподрядчиков (строителей, операторов или поставщиков оборудования и др.). В ближайшие годы действующие иностранные игроки, вероятно, будут стремиться закрепить свои позиции. А те, кто интересовался рынком, будут продолжать с большей осторожностью изучать проекты. Условием участия по-прежнему будет партнерство с опытным российским игроком.

Игроки российского инфраструктурного рынка все активнее интересуются инвестициями из Китая. Однако российская сторона на этом направлении столкнется с рядом сложностей. Ведь проекты структурировались в основном под европейских инвесторов. Китайские инвесторы, как известно, предъявляют несколько иные требования.

Во-первых, предпочтение отдается корпоративным формам ГЧП, где частные инвесторы выкупают долю в специальной проектной компании, созданной государством или госкомпанией (например, Государственной компанией «Российские автомобильные дороги»).

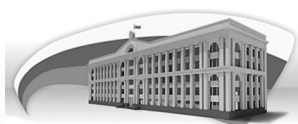
Во-вторых, инвесторы из Поднебесной участвуют только в тех проектах, которые принесут стратегическую выгоду Китаю или, как минимум, обеспечат привлечение китайских подрядчиков.

В третьих, необходимо предоставление государственной гарантии. Китай не является

единственным потенциальным азиатским инвестором, но его опыт может быть определяющим для других стран региона, которые пока только присматриваются к российским инфраструктурным проектам.

Литература

1. Кельбах С.В. Инфраструктура как особый сектор экономики // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2011. Вып. 6 (49).
2. Исследование KPMG «Public Private Partnerships. Emerging global trends and implications for future infrastructure development in Australia», June 2015.
3. Единая информационная система государственно-частного партнерства в Российской Федерации (при поддержке Министерства экономического развития). URL: <http://pppi.ru/> (дата обращения: 03.02.2016).
4. Совместное исследование КПМГ и РСПП «Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов», 2013.
5. Российская Бизнес-газета: новое законодательство. № 1005 (26), 07.07.2015 (Соглашения о ГЧП запретили заключать с иностранными юридическими лицами). URL: <http://rg.ru/2015/07/07/soglashenia.html> (дата обращения: 25.03.2016).
6. Йескомб Э.Р. Государственно-частное партнерство. Основные принципы финансирования: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015. 458 с.
7. Андрианов В.А. Финансовые институты развития: особенности стратегического управления / под ред. В.Д. Андрианова. М.: Экономика, 2013. 278 с.
8. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру. Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2015. 716 с.
9. Официальный сайт Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ). URL: <http://www.rdif.ru/> (дата обращения: 25.03.2016).
10. Официальный сайт Государственной компании «Российские автомобильные дороги». URL: <http://www.russianhighways.ru/> (дата обращения: 29.03.2016).
11. Исследование Ernst&Young «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов», 2015.
12. Сборник тезисов докладов научной конференции «ГЧП в сфере транспорта: модели и опыт», Институт «Высшая школа менеджмента СПбГУ», 20 мая 2015.



ИНСТИТУТ СОКРАЩЕННЫХ ПРОГРАММ

Второе высшее образование в Финансовом университете

Проводится набор на обучение по следующим программам бакалавриата:

Направление подготовки	Программа
ЭКОНОМИКА	Банковское дело и финансовые рынки
	Корпоративные финансы
	Бухгалтерский учет, анализ и аудит
	Государственные и муниципальные финансы
	Налоги и налогообложение
МЕНЕДЖМЕНТ	Страхование
	Финансовый менеджмент
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ	Антикризисное управление
	Гражданское и предпринимательское право
	Финансовое и налоговое право
	Международное финансовое право

Начало занятий: сентябрь 2016 г. Срок обучения: 3 года.

Стоимость обучения:

вечерняя форма – 138 900 руб. в год (158 200 руб. в год – для иностранных граждан).
заочная форма – 111 900 руб. в год (134 500 руб. в год – для иностранных граждан).

Формы занятий: Вечерняя – ежедневно по будням с 18.30 до 21.40 Заочная По будням – 2 раза в неделю с 18.30 до 21.40 По субботам – еженедельно с 10.00 до 16.50 По сессиям – 2 раза в год учебные сессии продолжительностью 3 недели	Контакты: Приемная комиссия ИСП: 8(499)943-93-37 8(499)943-94-16 По будням с 10.00 до 18.00
--	--

Партизанское движение в Крыму в годы Великой Отечественной войны

Аннотация. Победа Советского Союза в Великой Отечественной войне явилась всемирным историческим событием мирового масштаба. Важную роль в общей борьбе против фашистских захватчиков сыграло партизанское движение на временно оккупированных территориях, в том числе в Крыму.

Несмотря на то что о партизанском движении в Крыму в 1941–1944 гг. написано достаточно много, все же еще преждевременно говорить с уверенностью, что мы знаем все об этой героической и одновременно трагической странице нашей истории.

На основе обширной архивной базы и документальных материалов автор рассматривает условия формирования партизанского движения, основные этапы борьбы крымских партизан за свободу и независимость, а также систему управления партизанским движением в СССР в целом и в Крыму в частности.

Ключевые слова: Крымское партизанское движение; Великая Отечественная война; руководство партизанским движением; роль КПСС в руководстве партизанским движением; оборона.

Abstract. The victory of the Soviet Union in the great Patriotic war was a world historical event. An important place in the common struggle against the fascist invaders had guerrilla movement in the temporarily occupied territory of Crimea.

Despite the fact that about the partisan movement in the Crimea 1941–44 written quite a lot, yet to say with certainty that we know all about this heroic and tragic page of our history – not.

The article involving extensive archival database and the content of the documentary discusses the conditions of formation of the guerrilla movement, the main stages of the Crimean partisans fighting for freedom and independence, as well as the control system of the partisan movement in the USSR in General and in Crimea in particular.

Keywords: Crimean partisan movement; the Great Patriotic war; the leadership of the partisan movement; the role of the CPSU in the leadership of the partisan; defense.



**Волковская
Елена Анатольевна,**
студентка
Финансового университета
✉ lena-427_96@mail.ru

1941 г.: «Все для фронта, все для Победы», наши прадеды и деды отправились на войну, женщины и дети остались работать в тылу, а на оккупированных территориях стали создаваться партизанские отряды [1].

Постановлением ЦК ВКП (б) от 18 июля 1941 г. «Об организации борьбы в тылу германских войск» формально было санкционировано образование первых партизанских отрядов. Основной целью их деятельности утверждалось: создание невыносимых условий для фашистских интервентов, полная дезорганизация транспорта и связи, а также совершение диверсионных налетов с целью уничтожения захватчиков и их пособников. В указанном постановлении

Вероломное нападение на СССР немецко-фашистских захватчиков 22 июня 1941 г. побудило весь советский народ объединиться и перестроить свою жизнь на новый лад. Под лозунгом, провозглашенным И.В. Сталиным в выступлении по радио 3 июля

Научный руководитель: **Галас М.Л.**, доктор исторических наук, доцент кафедры «Теория и история государства и права».

также отмечалось, что для успешной организации партизанских отрядов на местах необходима слаженная работа руководителей районных, областных и республиканских партийных организаций [2]. Таким образом, руководством страны уже с самого начала войны были поставлены четкие и определенные задачи командирам партизанских отрядов.

И если в западных регионах страны в связи со стремительным продвижением оккупантов вглубь страны времени на создание партизанских отрядов практически не было, то на Крымском полуострове подготовка к возможной оккупации началась с первых дней войны и продолжалась вплоть до фактической оккупации полуострова (за исключением города Севастополя) 24 октября 1941 г.

В августе 1941 г. Крымский Областной комитет ВКП (б) и 4 отдел Народного комиссариата внутренних дел Крымской АССР приступили к реализации директивы от 18 июля 1941 г. «Об организации борьбы в тылу германских войск». Особенностью партизанского движения в Крыму, в отличие от других оккупированных территорий СССР, стала заблаговременная подготовка и фактическое создание партизанских отрядов еще до вступления фашистских войск на территорию нашей страны. Объяснялось это тем, что Крымский полуостров — это прямой мост на Кавказ, к Ближнему Востоку. Руководство страны отдавало себе отчет в том, что тот, кто будет владеть Крымом, станет хозяином Черного моря.

Историю партизанского движения в Крыму можно разделить на три основных этапа: октябрь 1941 г. — по 3 июля 1942 г.; июль 1942 г. — июнь 1943 г.; июль 1943 г. — по апрель 1944 г. [3].

На первом этапе решением Ставки Верховного Главнокомандующего командующим «народным ополчением» был назначен А.В. Мокроусов, начальником штаба — майор И.К. Сметанин. Общее руководство партизанским движением и собственно подпольем возлагалось на нелегальный обком во главе с И.А. Козловым. Среди командного состава партизанского движения были партийные деятели, ранее имевшие опыт партизанской борьбы в период гражданской войны: А.А. Сацук, П.В. Макаров, В.В. Красников. Командующий А.В. Мокроусов также ранее имел опыт партизанской борьбы в годы гражданской войны в тылу армии Врангеля [4].

Уже к ноябрю 1941 г. на территории Крыма сложилась обширная сеть партизанских отрядов. На масштаб партизанского движения и его опасность для захватчиков указывал будущий немецкий генерал-фельдмаршал, в ту пору генерал-полковник, Эрих фон Манштейн: «Не может быть сомнения, что в Крыму существовала весьма разветвленная партизанская организация, которая создавалась долгое время» [5]. Для борьбы с партизанами немцам даже пришлось организовать целую сеть особых конвоев и спецштабов, так как с каждым днем набирающее силу партизанское движение стало реальной угрозой для немецких захватчиков.

С самых первых дней созданные в Крыму партизанские отряды яростно защищали родную землю от оккупантов. Небольшой отряд под командованием М.И. Чуба к 5 ноября 1941 г. уничтожил 123 гитлеровца. Постепенно в борьбу включились отряды под руководством Н.Д. Лугового и А.А. Литвиенко. Совместными усилиями они смогли вывести из немецкого окружения свыше трех тысяч советских солдат и офицеров [6, с. 23].

После первых боев с противником в партизанских отрядах продолжалась организационная работа. Существенной проблемой оставалось отсутствие надлежащей надежной связи с командованием фронта и отдельными штабами советской армии. Вплоть до лета 1942 г. добываемую в ходе спецопераций информацию партизаны передавали исключительно посредством посыльных, что доставляло немало трудностей и не позволяло обеспечить устойчивую и постоянную связь с «Большой землей».

С высадкой десанта совместными усилиями войск Северо-Кавказского и Черноморского флота партизанское движение укрепило свои позиции. Особенно результативно проявили себя керченские партизаны: 29 декабря 1941 г. отряд партизан вступил в бой с регулярными немецкими частями. Партизаны освободили заложников, приговоренных к расстрелу, уничтожили 6 автомашин противника и более 80 фашистов [6, с. 34].

Крымские партизаны ежедневно проводили спецоперации по уничтожению вражеских войск на шоссейных дорогах. В январе 1942 г. советские партизаны совершили около 136 крупных нападений на транспортную сеть врага [6, с. 38].

Безусловно, важнейшим событием в развитии партизанского движения стало установление регулярной связи партизанских отрядов с Северо-Кавказским фронтом. Партизаны наконец-то получили возможность передавать разведывательную информацию на «Большую землю» и координировать свою деятельность с целями и задачами фронта. В апреле 1942 г. была установлена связь и с осажденным Севастополем (12.09.1941–09.07.1942).

На протяжении всего мая 1942 г. фашисты активно стремились уничтожить партизанские отряды: Ялтинский, Бахчисарайский, Судакский и другие, но сковать партизанское наступление врагу не удалось.

К лету 1942 г., воспользовавшись отсутствием второго фронта, немецкое командование предприняло ряд наступательных операций против Советской Армии. Ценою огромных потерь как с немецкой, так и советской стороны, гитлеровцы все же сумели захватить Керчь, Севастополь и подойти к Волге.

За восемь месяцев обороны Севастополя партизаны провели 624 операции против регулярных частей противника и в то же время выдержали 112 немецких карательных экспедиций, уничтожив и ранив около 12 тыс. вражеских солдат [7].

Крым в указанный период стал глубокоим тылом. Немцы блокировали горно-лесистые районы и перекрыли все пути поступления партизанам провианта. С целью деморализации и психологического устрашения наших бойцов фашистская авиация сбрасывала листовки, предупреждая партизан о грядущем «прочесывании леса» и возможности сдаться в плен. Но желаемого результата своими действиями они не добились, наоборот, это укрепило партизанский дух и подтолкнуло людей еще яростнее сражаться с врагом [8].

Второй период партизанского движения в Крыму был самым тяжелым. После падения Севастополя партизаны потеряли связь с остальными частями Красной Армии. На этом этапе с целью поднятия боеспособности и маневренности партизанских отрядов нужно было провести массовую эвакуацию больных и раненых, пострадавших как в ходе диверсионных операций, так и карательных операций фашистов.

В то же время в письме-обращении от 4 сентября 1942 г. командования Северо-Кавказского

фронта к партизанам Крыма было отмечено, что их тактика по сравнению с тактикой партизан Ленинградской области, Брянщины и Смоленщины носит оборонительный характер. Советское командование выразило недовольство летними результатами партизанской борьбы в Крыму. «Голодать и ничего не делать – большой позор для партизан. С мая месяца вы почти бездействуете» [9].

Однако следует отметить, что по состоянию на 13 сентября 1942 г. крымские партизаны объективно находились в крайне затруднительном положении. Недостаток продовольствия, вооружения и боеприпасов, огромное число раненых вынудили начальника Центрального штаба партизанского движения П. Пономаренко обратиться за помощью к Главнокомандующему партизанским движением Маршалу Советского Союза К.Е. Ворошилову [10].

По результатам рассмотрения указанного ходатайства советское правительство выделило для крымских партизан денежные средства, а также предоставило для лечения раненых хорошо оборудованный госпиталь в Сочи. Эвакуация раненых в основном производилась по воздуху, так как, чтобы попасть на лодку или катер, было необходимо преодолеть труднейший путь в 20–30 км через гористую местность, где все дороги и тропы контролировали немецкие войска.

В сложившейся ситуации постановлением Крымского обкома ВКП (б) от 18 октября 1942 г. «О мероприятиях по укреплению партизанских отрядов и дальнейшему развитию партизанского движения в Крыму» были утверждены новые основные задачи партизанских отрядов, а также проведена реструктуризация личного состава «народных мстителей».

Для руководства отрядами крымских партизан был создан оперативный центр во главе с начальником штаба товарищем Ермаковым, ранее существовавшие райштабы были ликвидированы.

Перед партизанами были поставлены следующие задачи:

1. Усилить разведывательную деятельность. Систематически докладывать военному командованию о ситуации в Крыму.

2. Направить основные силы на диверсионную работу в тылу противника. Не давать врагу вывозить из Крыма награбленное добро, пре-

пятствовать транспортировке грузов из Кубани через Крым.

3. Удерживать противника в состоянии тревоги. Не давать возможности солдатам спокойно отдыхать.

4. Уничтожать местных предателей и мстить за каждую попытку насилия над местными жителями.

5. Морально поддерживать советских патриотов.

Благодаря указанным мерам, к концу ноября 1942 г. партизанские отряды активизировали наступательные действия, и немцам вновь пришлось посылать карательные отряды в лес. Крупный «прочес леса» гитлеровские войска устроили 27 декабря 1942 г., против небольшой группы партизан они бросили до трех тысяч солдат, но партизанам удалось выйти из окружения.

В январе-феврале 1943 г. партизаны провели ряд смелых операций. 28 января 1943 г. возле станции Альма диверсионная группа в составе С.Г. Богданова, А.Ф. Бровка и Владимира Масуева — командира отряда, пустила под откос немецкий эшелон — 18 вагонов и паровоз [6, с. 72].

Этот подвиг был высоко оценен Начальником Центрального штаба партизанского движения генерал-лейтенантом П.К. Пономаренко. Таким образом, в глазах партийного руководства страны крымские партизаны реабилитировали себя, так как перешли к наступательной тактике, которую требовало руководство еще летом 1942 г.

Зимой и весной 1943 г. в Крыму возник целый ряд новых подпольных организаций. В Севастополе большую работу проводила организация под руководством В.Д. Ревякина, участника обороны Севастополя. Члены «КПОВТН» (Коммунистической подпольной организации в тылу немцев) вели активную агитационную деятельность, освобождали узников концентрационных лагерей, разрушали коммуникации врага [11].

К маю 1943 г. ситуация на фронте стабилизировалась, а на основании постановления Совета Народных комиссаров СССР от 15 мая 1943 г. «О пособиях партизанам и их семьям» были назначены социальные пособия, варьировавшиеся в зависимости от занимаемой должности и звания: для командного состава размер пособия устанавливался в 1 000 руб., для рядового — 500 руб. [12].

Эти меры показывали партизанам, что труд их ценен как для государства, так и для всего советского общества.

Третий этап с июля 1943 г. по сентябрь 1944 г. был завершающим в борьбе крымских партизан с немецко-фашистскими захватчиками, оккупировавшими полуостров. Указанный период носил и иную эмоциональную окраску, так как 1943 г. стал годом коренного перелома в ходе Великой Отечественной войны.

Укрепить боевой настрой партизан помогли победы Красной Армии под Сталинградом и Курском, прорыв блокады Ленинграда. Ряды партизан стали быстро расти. Почти все, кто мог носить оружие, вступали в партизанские отряды, в том числе женщины, старики и дети.

Чтобы помочь Красной Армии, крымские партизаны по примеру партизан Белоруссии и Украины совершили в сентябре 1943 г. сразу несколько диверсий на железной дороге. Эти операции позже получили название «рельсовая война». Партизаны заранее распределили между собой участки железнодорожного полотна, и таким образом за одну ночь было взорвано около 600 рельсов, а движение в Крыму было остановлено на пять суток, что оказало неоценимую помощь регулярным частям Красной Армии.

Партизаны Крыма провели большую работу по развенчанию идеологии нацизма. Итогом этой работы стало расформирование немецких частей в Дальних Камышах, Феодосии, Коктебеле. Так, в 1943–1944 гг. на сторону партизан перешло около 2 500 немецких солдат [13].

22 февраля 1944 г. состоялось заседание Крымского обкома партии, на котором обсуждался вопрос «О состоянии партизанского движения в Крыму». Главной задачей партизан были определены срыв подвоза на фронт техники и живой силы врага, воспрепятствование эвакуации материальных ценностей и гражданского населения.

В последние дни боев за Крым отряды Северного соединения партизан провели 50 операций против коммуникаций противника, уничтожили большое число фашистов, взяли богатые трофеи.

Только в боях за Ялту 7-я бригада партизан уничтожила 1 016 немецких солдат и офицеров, взяв в плен 354 гитлеровца, захватив автоматы, пулеметы и т.д. [14].

Партизаны Восточного фронта взяли под контроль шоссе Феодосия – Симферополь, тем самым перекрыв дороги к отступлению противника.

12 мая 1944 г. при участии партизан Крым был официально освобожден от фашистских оккупантов.

Партизаны Крыма в течение 29 месяцев с 24 октября 1941 г. по 12 мая 1944 г. вели ожесточенную борьбу с немецко-румынскими оккупантами.

Постановлением Генштаба Крымский штаб партизанского движения 25 августа 1944 г. был расформирован, но Крымский обком ВКП (б), действовавший с первых дней оккупации, продолжал работу еще 4 месяца, до окончания работы по всем вопросам, связанным с партизанским движением [15].

Крымские партизаны своими активными боевыми действиями оказали неоценимую помощь войскам Рабоче-крестьянской Красной Армии (РККА), сковывая действия немецких оккупантов и нанося им огромный ущерб, уничтожая живую силу и материальные ресурсы.

Начальник Крымского штаба партизанского движения В.С. Булатов в докладе в Центральный Комитет ВКП (б) указывал, что в результате развернувшейся борьбы в Крыму за период с 1 ноября 1941 г. по 16 апреля 1944 г. всего партизанами было совершено 98 налетов, устроено 212 засад и нападений, организована и осуществлена 81 диверсия в местах хранения материальных запасов противника, 770 операций по уничтожению автотранспорта противника, 183 диверсии по уничтожению телефонно-телеграфной связи противника. Кроме того, крымскими партизанами было уничтожено 29 383 фашистских солдат, взято в плен – 3 272 захватчиков, истреблено – 3 277 предателей. В результате удачно реализованных партизанами диверсий также было уничтожено 112 800 метров телефонно-телеграфных линий связи и 6 600 метров высоковольтных электролиний [16].

Сила партизанского движения заключалась в том, что оно носило общенародный характер. Население помогало «народным мстителям», порой ценой собственной жизни.

Героизм и самоотверженность в боях за Родину были высоко оценены страной. Более 1 500 крымских партизан были награждены орденами и медалями.

Несмотря на неоднозначные политические оценки роли партизан в Великой Отечественной войне, согласованность и своевременность действий ГКО и руководителей партизанского движения, подвиг нашего народа, в том числе и подвиг крымских партизан, навсегда сохранится в памяти народа.

Литература

1. Сталин И.В. Сочинения. Т. 15. М.: Издательство «Писатель», 1997. 940 с.
2. Постановления политбюро ЦК ВКП (б) «Об организации борьбы в тылу германских войск». РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 36. Л. 55–57.
3. Мельничук Е.Б. Партизанское движение в Крыму. Накануне. Книга 1. Львов, 2008. С. 67.
4. Партизанское движение в Крыму (1941–1942). Симферополь, 2006. С. 4.
5. Диксон Ч.О. и Гейльбрунн О. Коммунистические партизанские действия. М., 1957. С. 81.
6. Шамко Е.К. Партизанское движение в Крыму в 1941–1944 гг. Симферополь: Крымиздат, 1959. 160 с.
7. КОПА. Ф. 151. Оп. 151. Д. 5. Л. 101.
8. Доклад командующего партизанским движением Крыма полковника М.Т. Лобова военному совету Черноморской группы войск Закавказского фронта о состоянии партизанского движения Крыма до и после оставления советскими войсками Керчи и Севастополя. 18 октября 1942 // Госархив Крыма. Ф. П-151. Оп. 1. Д. 21. Л. 19–204.
9. Письмо-обращение командования Северо-Кавказским фронтом к партизанам Крыма. 4 сентября 1942 // Госархив в АР Крым. Ф. П-151. Оп. 1. Д. 8. Л. 93–98.
10. РГАСПИ. Ф. 69. Оп. 1. Д. 81. Л. 108.
11. Официальный сайт Национального музея героической обороны и освобождения Севастополя. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sev-museum-panorama.com/ru/undergroundmembers.html> (дата обращения: 20.04.2015).
12. Постановления Совета Народных комиссаров СССР от 15 мая 1943 г. «О пособиях партизанам и их семьям» // РГАСПИ. Ф. 69. Оп. 1. Д. 10. Л. 79.
13. Доклад начальника Крымского штаба партизанского движения Булатова В.С. // РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 619. Л. 1–9.
14. КОПА. Ф. 156. Оп. 156. Д. 4301. Л. 32.
15. Письмо секретаря Крымского областного комитета ВКП(б) заместителю начальника Генерального штаба Красной Армии по вопросу расформирования Крымского штаба партизанского движения // Ф. 15-А. Оп. 162. Д. 84. Л. 157–158.

Мошенничество в сфере предпринимательства: квалификация и ответственность

Аннотация. В связи с принятием Федерального закона от 29.11.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» произошли существенные изменения в привлечении к уголовной ответственности за мошенничество. Введена новая статья 159.4 «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности». При этом необходимо помнить, что встречаются и иные виды мошенничества, которые квалифицируются по статьям 159–159.6 УК РФ. Автор рассматривает разграничение различных видов мошенничества. В статье проводится сравнение санкций, предусмотренных общей статьей о мошенничестве и статьей 159.4. Автор стремится проследить процесс внедрения нововведения.

Ключевые слова: мошенничество; пробел в правовом регулировании; уголовная ответственность; предпринимательская деятельность; нововведение; санкции; состав преступления; Уголовный кодекс.

Abstract. Changes in criminal prosecution for fraud happened in connection with adoption of the Federal law of November 29, 2012 No. 207-FZ «About modification of the Criminal code of the Russian Federation and separate acts of the Russian Federation». New article 159.4 «Fraud in the Sphere of Business Activity» is entered, thus it is necessary to remember that in this sphere there exist also other types of fraud, which are qualified under articles 159–159.6 of the criminal code of Russian Federation. The author of article considers differentiation of several types of fraud. In this article, a comparison of the sanctions provided by the general article about fraud and article 159.4 is carried out. The author analyzes the process of introduction of the new article.

Keywords: fraud; loophole in legal regulation; criminal liability; business activity; new article; sanctions; gravamen of a charge; Criminal code.



Меткина

Милена Сергеевна,

студентка юридического факультета
Финансового университета

✉ milena.metkina@yandex.ru

Привлечение к уголовной ответственности за мошенничество в значительной мере изменилось в связи с принятием Федерального закона от 29.11.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный

кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Одним из нововведений стала статья 159.4 УК РФ «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности», задачей которой является защита отношений собственности и предпринимательской деятельности. Уголовный кодекс дает узкое понятие данного вида мошенничества, указывая только на то, что оно должно быть сопряжено с заранее обдуманым неисполнением договорных обязательств в сфере, которая рассматривается [1, ч. 7 ст. 1].

Однако, опираясь на смысл части 3 статьи 20 УПК РФ, можно расширить рассматрива-

емое понятие и сделать вывод, что мошенничество признается совершенным в предпринимательской сфере при наличии некоторого ряда признаков:

- 1) при совершении преступления индивидуальным предпринимателем в связи с осуществлением им предпринимательской деятельности;
- 2) при совершении индивидуальным предпринимателем преступления в момент осуществления им предпринимательской деятельности и управления принадлежащим ему имуществом, используемым в целях предпринимательской деятельности;
- 3) в случае совершения индивидуальным предпринимателем при управлении принадлежащим ему имуществом, используемым в целях предпринимательской деятельности;
- 4) если преступление совершено членом органа управления коммерческой организацией при осуществлении им полномочий по управлению организацией;
- 5) если преступление совершил член органа управления коммерческой организацией при осуществлении коммерческой организацией предпринимательской деятельности;
- 6) в том случае, если преступление совершается членом органа управления коммерческой организацией в связи с осуществлением коммерческой организацией иной экономической деятельности [2, ч. 3 ст. 20].

При этом необходимо помнить, что в сфере предпринимательской деятельности могут совершаться и иные виды мошенничества, которые квалифицируются по статьям 159–159.6 УК РФ [3, ст. 159–159.6]. Следовательно, на наш взгляд, понятие, которое содержится в УК РФ, является узким и чрезмерно обобщенным, что, безусловно, требует более четкой и расширенной формулировки.

Мошенничество – это форма хищения. В связи с этим ему свойственны все признаки данного понятия. В качестве предмета мошенничества может выступать как имущество, так и право на него, а также отдельные правомочия по имуществу.

Существует два способа мошенничества – обман и злоупотребление доверием. При мошенничестве обманом может быть ложное утверждение о том, что заведомо не соответствует действительности или умышленное

умолчание о фактах, о которых обязательно необходимо сообщить. Обман в данном случае может касаться действительных намерений виновного. Возможен обман в отношении личности мошенника, в отношении должности, а также общественного положения и профессии.

Непосредственным объектом преступления являются общественные отношения, складывающиеся в процессе осуществления определенной сферы предпринимательской деятельности

Перейдем к рассмотрению диспозиции нормы. Она имеет бланкетный характер, поэтому перед ее применением необходимо наличие факта установления и анализа конкретной нормативной базы, которая регламентирует отношения сторон. Согласно пункту 1 статьи 2 ГК РФ предпринимательской деятельностью считается самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой риск, которая нацелена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, которые зарегистрированы в этом качестве в порядке, который устанавливается законом.

Непосредственным объектом преступления являются общественные отношения, складывающиеся в процессе осуществления определенной сферы предпринимательской деятельности.

В качестве предмета мошенничества может выступать как имущество, так и право на него, а также отдельные правомочия по имуществу

В роли субъектов предпринимательской деятельности могут выступать не ограниченные в своей дееспособности граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства, а также российские и иностранные юридические лица.

Ранее все способы мошенничества были описаны одной статьей – 159 УК РФ. Ее дробление на несколько отдельных вызвало неоднозначные мнения. Так, некоторые эксперты уверены, что такое выделение может приво-

доть к обнаружению признаков преступления там, где их раньше не было. Следовательно, необходимо более тщательно подходить к анализу действий, которые могут быть квалифицированы как данный вид преступления.

Достаточно часто сотрудники правоохранительных органов необоснованно пытаются выдать за мошенничество банальное неисполнение договорных обязательств

Еще одной проблемой, которая возникает в процессе правового регулирования, является разграничение «классического» бытового мошенничества и мошенничества, которое возможно в сфере предпринимательской деятельности. Достаточно часто сотрудники правоохранительных органов необоснованно пытаются выдать за мошенничество банальное неисполнение договорных обязательств. В связи с этим возможно выделение в отдельный состав мошенничества, сопряженного с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности.

Главным признаком, отличающим мошенничество как форму хищения от неисполнения обязательств по договору (регулируемых главой 59 ГК РФ «Обязательства вследствие причинения вреда»), признается направленность умысла

Объективная сторона выражается в преднамеренном неисполнении лицом договорных обязательств, которое заключается в открытом нежелании лица исполнить обязательства, которые предусмотрены гражданско-правовым договором.

Гражданское законодательство Российской Федерации устанавливает ответственность за исполнение обязательств ненадлежащим образом и за неисполнение обязательств. Криминализируя деяние, предусмотренное ст. 159.4 УК РФ, законодатель устанавливает уголовную ответственность за умышленное неисполнение гражданско-правовых обязательств.

Главным признаком, отличающим мошенничество как форму хищения от неисполнения обязательств по договору (регулируемых главой 59 ГК РФ «Обязательства вследствие причинения вреда»), признается направленность умысла. Должно быть установлено, что умысел в совершении мошенничества сформировался у лица до начала сделки. Это можно установить, доказав, что лицо заведомо не планировало исполнение договорных обязательств, преследуя вместе с этим цель хищения чужого имущества или приобретения прав на чужое имущество обманным способом.

Таким образом, субъективная сторона характеризуется прямым умыслом и наличием корыстной цели. Вступления в законную силу соответствующего решения суда в порядке гражданского судопроизводства не требуется. Состав рассматриваемого преступления материальный, а субъектом преступления является лицо, которое несет обязанность выполнить обязательства по гражданско-правовому договору.

В разъяснениях Пленума Верховного Суда РФ указано на то, что привлечение за мошенничество, которое было совершено под прикрытием правомерной гражданско-правовой сделки, допускается только в случае доказательства умысла лица, которое заключало сделку с целью хищения имущества или приобретения права на чужое имущество [4].

Итак, учитывая все обстоятельства дела при подозрении на попытку мошенничества в сфере предпринимательства, следует установить, что лицо заведомо не намеревалось исполнять свои обязательства. Об этом может свидетельствовать факт отсутствия у лица реальной финансовой возможности исполнить обязательства или, например, необходимой лицензии для исполнения обязательств по договору, а также попытка путем подлога или иным способом скрыть свои действия.

Как правило, для того, чтобы доказать умысел, используются объективные данные о том, что виновный не имел возможности исполнить договор. Примером может служить заключение договора поставки при условии полной или частичной предоплаты, когда у поставщика отсутствует необходимое количество товара и нет источников поступления, однако деньги покупатель все равно вносит.

Если же необходимо установить, виновен или нет покупатель, который не оплатил поставленную продукцию, доказательством может служить выписка из банковского счета, подтверждающая, что деньги на оплату были, однако их израсходовали на иные цели.

Довольно распространенным является вариант, когда договор заключается лицом, которое не наделено для этого необходимыми полномочиями. По сравнению с предыдущим примером, обман является очевидным, а значит, умысел можно считать установленным.

Важно отметить, что для того, чтобы квалифицировать противоправные действия именно по статье 159.4 УК РФ, необходимо установить, что в конкретной ситуации был причинен ущерб обманутому контрагенту, а не другому лицу, не являющемуся стороной в договоре.

Договор будет признан недействительным и аннулирован без наступления для лица уголовной ответственности, если ущерб отсутствует.

Закон не устанавливает конкретные сроки наступления момента, когда потерпевший выявляет неисполнение обязательств виновным. Таким образом, если контрагент не исполнил в установленный договором срок обязательства и основания позволяют полагать, что он не собирается их исполнять, то другая сторона договора имеет законное право в любое время обратиться в полицию с соответствующим заявлением.

В целом, преступное деяние считается оконченным с момента получения виновным товаров или денег, а также приобретения им юридического права на распоряжение данными товарами или деньгами.

В 2015 г. в статью 159.4 УК РФ постановлением Конституционного Суда РФ от 11.12.2014 № 32-П были внесены изменения. Статья была признана несоответствующей Конституции РФ в той мере, в какой за мошенничество, сопряженное с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности, если оно совершено в особо крупном размере, установлено несопоставимое его общественной опасности наказание в виде лишения свободы на срок, позволяющий в системе действующих уголовно-правовых норм отнести данное преступление к категории

средней тяжести. В то время как за совершенное также в особо крупном размере такое же деяние, ответственность за которое без определения его специфики по субъекту и способу совершения применительно к тем или иным конкретным сферам предпринимательской деятельности предусмотрена общей нормой статьи 159 настоящего Кодекса, устанавливается наказание в виде лишения свободы на срок, относящий его к категории тяжких преступлений. Притом, что особо крупным размером похищенного применительно к наступлению уголовной ответственности по статье 159 настоящего Кодекса признается существенно меньший, нежели по его статье 159.4. Законодателю было предложено в течение шести месяцев внести изменения в указанную статью УК, иначе с 12.06.2015 г. она бы утратила свою силу [5].

Как правило, для того, чтобы доказать умысел, используются объективные данные о том, что виновный не имел возможности исполнить договор

Для того чтобы применять положения статьи после издания указанного ранее Постановления Конституционного суда РФ, Президиум Верховного суда Российской Федерации 31 июля 2015 г. утвердил ответы на вопросы, поступившие из судов.

Так, Президиум ВС РФ разъяснил, что деяния, которые имеют признаки преступления, предусмотренного статьей 159.4 УК РФ, совершенные до 12 июня 2015 г., следует квалифицировать по отмененной статье 159.4 УК РФ. Свое решение ВС РФ объяснил тем, что деяния по статье 159.4 не декриминализовано, но и не может быть квалифицировано по статье 159 УК РФ, устанавливающей за них более строгое наказание.

Довольно распространенным является вариант, когда договор заключается лицом, которое не наделено для этого необходимыми полномочиями

Предложения, которые вносились относительно редакции, вызвали неоднозначные мнения.

Так, некоторые эксперты выявили привилегии, которыми законодатели наделили предпринимателей, смягчив санкции по сравнению с иными преступлениями в сфере мошенничества.

Несмотря на то, что была подготовлена новая редакция статьи, компромисс Государственной Думы и Правительства так и не достигнут.

Таким образом, сохраняется достаточно неоднозначная обстановка в сфере правовой оценки мошенничества в предприниматель-

Договор будет признан недействительным и аннулирован без наступления для лица уголовной ответственности, если ущерб отсутствует

ской деятельности. Вот как высказался об этом бизнес-омбудсмен Борис Титов: «За то время, пока статьи нет, к новому году мы уже получим приговоры: там, где раньше предпринимателя могли посадить максимум на пять лет, сейчас можно увидеть срок в 10 лет» [6].

Последнее время все чаще говорится о том, что санкции, предусмотренные статьей 159.4 УК РФ, будут в некоторой мере ужесточены. Этому мнению придерживаются такие опытные эксперты, как Вячеслав Володин и Борис Титов. Предположительно планируется достичь равновесия в наказании также за счет смягчения общих норм ответственности, предусмотренных статьей 159 УК РФ.

В целом, преступное деяние считается оконченным с момента получения виновным товаров или денег, а также приобретения им юридического права на распоряжение данными товарами или деньгами

В обозримом будущем Уголовный кодекс, скорее всего, претерпит изменения в сторону либерализации. Возвращение статьи 159.4, которая устанавливает для предпринимателей менее строгую ответственность за мошенничество, является как раз одним из вопросов, выдвинутых на обсуждение в рамках планируемой реформы. Предыдущая норма утратила юридическую силу в связи с Постановлением Консти-

туционного суда РФ от 11.12.2014 № 32, признавшим ее не соответствующей Конституции РФ. Однако сейчас предпринимательское сообщество активно выступает за ее возвращение.

Бизнесмены хотят обладать определенными привилегиями в части уголовной ответственности за мошенничество в сфере предпринимательства. Однако это опять вызывает ряд резонансных мнений, указывая на то, что такого рода преступления являются не менее общественно опасными, чем обычное мошенничество и вряд ли могут быть совершены случайно.

Возвращение статьи 159.4 в действующее законодательство, безусловно, важно и актуально для интересов бизнеса. Необходимо отходить от сложившегося в советское время стереотипа восприятия предпринимательства как мошенничества. Для этого необходимо совершенствовать законодательство, создавая в обществе позитивный образ предпринимателя и предпринимательской деятельности.

Литература

1. Федеральный закон от 29.11.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 03.12.2012. № 49. Ст. 6752.
2. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18 декабря 2001 г. №174-ФЗ // Российская газета. 22.12. 2001. № 249.
3. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 17.06.1996. № 25. Т. 2954.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2007 № 51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» // Российская газета. 12.01.2008. № 4561.
5. Постановление Конституционного Суда РФ от 11.12.2014 № 32-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 159.4 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с запросом Салехардского городского суда Ямало-Ненецкого автономного округа» // Собрание законодательства РФ. 29.12.2014. № 52 (часть I). Ст. 7784.
6. Ольга Чуракова, Петр Козлов. Тюремные сроки для предпринимателей будут расти // Ведомости. 06.10.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2015/10/07/611738-tyuremnie-sroki-dlya-predprinimatelei-budut-rasti> (дата обращения: 06.10.2015).

УДК 368:369(045)

Страхование по уходу за пожилым человеком

Аннотация. Автор рассматривает значимость внедрения страхования по уходу за пожилым человеком в российскую практику с целью устранения недостатков государственного социального обеспечения граждан и улучшения демографической ситуации в стране. Для успешной реализации предлагаемой идеи необходимо учитывать богатый зарубежный опыт, в том числе Германии и Израиля, где данный продукт уже пользуется большим спросом.

Страхование по уходу за пожилым человеком позволит положительным образом влиять на динамику уровня смертности, увеличение ожидаемой продолжительности жизни, а также будет способствовать развитию инфраструктуры, активизации взаимодействия страховых организаций с другими социально значимыми институтами.

Ключевые слова: страхование; демографическая ситуация в России; социальное обеспечение граждан; уход за пожилыми людьми; утрата функциональных возможностей человека по возрасту; компенсация стоимости ухода за пожилым человеком.

Abstract. The author examines the significance of the introduction of insurance for an older person care in the national practice in order to eliminate the shortcomings of the state social security of citizens and to improve the demographic situation in the country. For successful implementation of a proposed idea should be considered the rich foreign experience, including Germany and Israel, where this product is already in great demand.

Insurance for an older person care will allow influencing positively the dynamics of mortality, increasing life expectancy, as well as facilitate the development of infrastructure, activation of interaction of insurance companies with other socially important institutions.

Keywords: insurance; demographic situation in Russia; social security of citizens; care for the elderly; loss of human functional capabilities due to aging; compensation cost of caring for an older person.



Воронина Анастасия Дмитриевна,
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ nelly-1994@mail.ru

По средней продолжительности жизни наша страна до настоящего времени уступает ряду европейских стран. В Докладе Министерства труда и социальной защиты РФ от 1 июня 2015 г. в качестве стратегической цели обозначено увеличение продолжительности жизни до 74 лет к 2018 г., а к

2020 г. – до 75,7 лет [1]. Однако Росстат дает менее позитивные прогнозы даже при самом благоприятном положении дел (табл. 1).

Согласно прогнозным данным Росстата, доля населения старше трудоспособного возраста в 2016 г. может составить приблизительно 24% с последующим увеличением до 29% к 2030-м гг. [2].

Эту статистику подтвердил Министр труда и социальной защиты РФ Максим Топилин, который на Петербургском международном экономическом форуме заявил, что в ближайшие 5–7 лет численность трудоспособного населения будет уменьшаться, но затем пойдет увеличение. По его словам, необходимо добиться уменьшения смертности с 1,9 млн человек в год до 1,6–1,7 млн человек в год, что будет озна-

Научный руководитель: **Орланюк-Малицкая Л.А.**, доктор экономических наук, преподаватель кафедры «Страховое дело».

чать повышение продолжительности жизни и дальнейшую эскалацию численности населения старше трудоспособного возраста [3]. При достижении данной цели можно говорить о постепенном повышении пенсионного возраста, что позволит обеспечить дополнительный приток денег в бюджет.

Таким образом, улучшение демографической ситуации в стране за счет сокращения уровня смертности лиц старше трудоспособного возраста, увеличение удельного веса пожилых людей в общей численности населения, увеличение ожидаемой продолжительности жизни являются перспективными направлениями для социально-экономического развития страны.

Система социального обслуживания РФ предполагает социальную поддержку пожилых людей, в том числе предоставление лекарственного обеспечения, санаторно-курортного лечения, проезда к месту лечения и обратно. Стоит отметить работу комплексных центров социаль-

ного обслуживания (КЦО), предоставляющих помощь социально-незащищенным семьям.

Ведется активная работа и с пожилым населением – в случае потери функциональных возможностей, социальные работники проводят обслуживание на дому. Но как показывает практика, численность кадрового состава КЦСО и недостаточное финансирование со стороны государства не позволяют обеспечить полноценный каждодневный уход за нуждающимися в нем пожилыми людьми.

В соответствии с Указом Президента РФ от 26 декабря 2006 г. «О компенсационных выплатах лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами» установлены ежемесячные компенсационные выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за инвалидом 1 группы (за исключением инвалидов с детства), а также престарелым, нуждающимся по заключению лечебного учреждения в постоянном пост-

Таблица 1

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Год	Низкий вариант прогноза			Средний вариант прогноза			Высокий вариант прогноза		
	Мужчины и женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины и женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины и женщины	Мужчины	Женщины
2016	71,4	65,6	77,1	72,0	66,3	77,5	72,6	67,0	77,8
2017	71,5	65,7	77,3	72,3	66,7	77,7	73,0	67,6	78,2
2018	71,7	65,9	77,4	72,6	67,0	77,9	73,5	68,2	78,5
2019	71,8	66,0	77,5	72,9	67,4	78,1	73,9	68,8	78,7
2020	71,9	66,2	77,6	73,1	67,7	78,3	74,3	69,3	79,0
2021	72,0	66,3	77,7	73,4	68,1	78,5	74,7	69,8	79,3
2022	72,2	66,5	77,8	73,6	68,4	78,6	75,1	70,3	79,5
2023	72,3	66,6	77,9	73,9	68,7	78,8	75,5	70,8	79,8
2024	72,4	66,8	78,0	74,1	69,0	79,0	75,8	71,2	80,0
2025	72,5	66,9	78,1	74,3	69,3	79,1	76,1	71,6	80,2
2026	72,6	67,1	78,2	74,5	69,5	79,3	76,4	72,0	80,4
2027	72,7	67,2	78,2	74,7	69,8	79,4	76,7	72,4	80,6
2028	72,8	67,4	78,3	74,9	70,0	79,5	76,9	72,7	80,7
2029	73,0	67,5	78,4	75,1	70,3	79,7	77,2	73,0	80,9
2030	73,1	67,6	78,5	75,3	70,5	79,8	77,4	73,3	81,1

Источник: Росстат.

роннем уходе либо достигшим возраста 80 лет [4]. Размер компенсационных выплат составляет 1 200 руб. В условиях растущей инфляции и постоянного удорожания товаров повседневного спроса и услуг излишними представляются рассуждения об адекватности этой суммы и возможности с ее помощью обеспечить достойную старость.

В сложившейся ситуации особое значение приобретает широкое развитие негосударственного сектора социального обслуживания в целях сохранения активности старшего поколения и возможности как можно дольше сохранять физическое и душевное благополучие. В связи с этим выходом из ситуации может стать участие страховых организаций, которые позволят заинтересованным людям заранее заботиться о старости за счет уплаты необременительных ежемесячных взносов, что послужит своего рода гарантией в случае, если человек будет нуждаться в уходе. Таким образом, устранить недостатки государственного социального обеспечения граждан можно с помощью страхования на случай потери функциональных возможностей и необходимости постоянного ухода за пожилыми людьми, или, проще говоря, страхования по уходу за пожилыми людьми. Действующие схемы такого страхования за рубежом известны. Обратимся к примерам зарубежного опыта.

В Израиле применяется следующая классификация пожилых людей по ежедневной жизненной активности [5]:

- самостоятельные;
- зависимые;
- нуждающиеся в медицинском уходе 24 часа в связи с физическим состоянием;
- нуждающиеся в медицинском уходе в связи с нарушением душевного здоровья;
- тяжелые больные с медицинскими осложнениями;
- нуждающиеся в реабилитации.

Классификационные пункты выстроены в иерархическом порядке по степени самостоятельности в ежедневной жизненной активности. Сфера действия предлагаемой страховой услуги относится ко всем пунктам, кроме первого.

Данный вид страхования широко развит в странах Европы и пользуется достаточной популярностью у населения, например в Германии,

где существует государственное страхование по уходу как частичный вид страхования, способный покрыть только часть расходов. Для покрытия остальной части государство принуждает детей участвовать в возмещении расходов родителей, если им не хватает собственных денежных средств, либо побуждает обратиться к частным страховым компаниям. В качестве стимула государство компенсирует часть взносов в страховую компанию в виде небольшой дотации в 5 евро [6].

Применительно к нашей стране, добровольная форма страхования по уходу за пожилым человеком со стимулирующим участием государства позволит избежать недовольства части населения, не осознавшей или не имеющей страхового интереса. К тому же обязательная форма страхования предполагала бы увеличение административных издержек вследствие введения дополнительного налога или процента отчислений на социальные нужды, внесения изменений в нормативно-правовую базу, усовершенствования системы контроллинга и планирования.

В Германии различают 4 степени ухода, которые рассчитываются в процентах от наибольшей ежемесячной ставки выплат. Гарантийные выплаты у компаний варьируются в зависимости от степени ухода и проценты по ним также разнятся, что не может не отразиться на стоимости страховой услуги (*табл. 2*).

Учитывая опыт Германии, необходимо обратить внимание на прямую зависимость между изменением размера ежемесячного страхового взноса и возрастом застрахованного лица (*табл. 3*). Речь идет, прежде всего, о восприятии самой идеи как таковой, а не размеров страховых взносов. Ведь у отечественных страховщиков иные финансовые возможности и платежеспособный спрос населения другой.

Сложность процесса разработки и формирования страховой услуги обусловлена как количеством влияющих на нее факторов, так и объемом необходимой исходной информации. Процесс разработки страховой услуги предполагает формирование не только ее содержания, отвечающего потребностям общества и отдельного субъекта в страховой защите, но и формы предоставления этой услуги [7].

Внедрение новых видов страхования может отрицательно повлиять на процессы заключе-

Тарифы страховых выплат в Германии в зависимости от степени ухода

Страховая компания	Выплаты в % от максимальной ставки выплат по степеням ухода				Наибольшая ежемесячная ставка выплат
	0	I	II	III	
Allianz	10	30	60	100	600
Alte Oldenburger	10	20	30	100	600
ARAG	10	20	30	100	600
AXA	10	30	70	100	600
Barmenia	10	30	60	100	600
BBKK	20	20	40	100	600
Central	10	20	30	100	1 890

Источник: Verbraucher portal, Pflege-Bahr: Riester-Prinzip zur Förderung der Pflegeversicherung.

ния и сопровождения договоров страхования, урегулирования претензий преимущественно на первоначальном этапе в период формализации бизнес-процессов [8]. Так, значимость приобретает определение механизма построения данного процесса с выдерживанием логики и рациональной последовательности.

Внедрение в российскую практику продукта предполагает отнесение его к одной из подотраслей личного страхования. Однако при проецировании его на конкретные виды страхования возникают сомнения: это страхование от несчастных случаев и болезней или добровольное медицинское страхование? В какой-то

степени продукт можно увязать и со страхованием к наступлению определенного события в жизни. Первый вариант, возможно, не подходит тем, что при наступлении страхового случая страхователь (застрахованный) является получателем страхового обеспечения, т.е. денежных средств, а в случае медицинского страхования – лечебное учреждение. Третий вариант предполагает накопление денежных средств. В то же время возможность утраты дееспособности имеет рисковую составляющую: риск может реализоваться, а может случиться так, что человек останется в добром здравии и светлой памяти до конца своих дней. Таким образом, в

Таблица 3

Размер ежемесячного страхового взноса в Германии (включая государственную доплату) в зависимости от возраста застрахованного лица

Страховая компания	Возраст застрахованного лица			
	до 40 лет	50 лет	60 лет	70 лет
	Размер ежемесячного страхового взноса в евро			
Deutscher Ring	15,01	22,91	37,26	65,56
AXA	18,00	25,44	38,64	64,62
DFL	16,24	25,04	40,09	60,00
Allianz	16,28	21,24	33,44	57,02
HUK	15,33	22,22	34,04	56,81
Barmenia	15,54	23,70	37,56	64,08

Источник: Verbraucher portal, Pflege-Bahr: Riester-Prinzip zur Förderung der Pflegeversicherung.

зависимости от того, с какой позиции будет рассматриваться предлагаемый продукт, что будет приниматься за риски, возможно отнести его к конкретному виду страхования.

Согласно вышеизложенным рассуждениям, автор предлагает отнесение страхования по уходу за пожилым человеком к страхованию по наступлению определенного события в жизни — таковым событием станет частичная или полная утрата дееспособности.

Здесь закономерно возникает вопрос: а какой возраст считать пожилым? Согласно классификации геронтологов, возраст от 60 до 74 лет считается пожилым, от 75 до 89 — старческим, а от 90 и выше — возрастом долгожителей. В целях обеспечения надлежащей социальной защиты предлагается страховать людей, относящихся ко всем трем категориям.

Согласно статье 32 Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» для осуществления определенного вида страхования Банк России должен выдать страховщику специальное разрешение. Так, предлагаемый продукт может внедрить в свою практику та страховая организация, у которой имеется лицензия на осуществление добровольного страхования жизни [9]. В статье 32.9 приведен перечень видов страхования, которые могут осуществляться в России: страхование по уходу — не что иное, как страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступление иного страхового события.

Немаловажным при расчете тарифа является классификация страхователей (застрахованных) в зависимости от рода их деятельности, профессии. Безусловно, к людям, вовлеченным в работу с тяжелым физическим трудом, будут применяться повышающие коэффициенты. Нельзя забывать про скидки и бонусы. Скидки можно предоставлять семейным парам, которые решили одновременно оформить полис. Так как это долгосрочное страхование жизни и полученные премии страховщику будут приносить инвестиционный доход, размер страховой премии может изменяться в меньшую сторону.

Необходимо понимать, что страховщик будет иметь дело с пожилым контингентом населения, поэтому продажи через Интернет здесь не представляются перспективным направлением.

Увеличить спрос и количество заключаемых договоров помогут страховые посредники, особенно страховые агенты, действующие от имени конкретного страховщика. Уже на начальных этапах продвижения продукта станет понятно, оправдывают ли себя затраты по запуску нового продукта, правильно ли проведены актуарные расчеты, стоит ли расширять страховой портфель за счет данного вида страхования либо возникла проблема в качестве менеджмента.

Особый интерес представляют параметры определения необходимости в постоянном уходе, т.е. возможные риски, связанные с невыполнением следующих действий:

1. Физические расстройства — отсутствие способности самостоятельно:

- 1) встать, лечь, сесть;
- 2) передвигаться;
- 3) одеться, раздеться;
- 4) соблюдать санитарно-гигиенические нормы;
- 5) принимать пищу и питье;
- 6) контролировать отправление естественных нужд.

2. Психические расстройства:

- 1) нарушение умственных способностей;
- 2) душевное заболевание/психическое расстройство;
- 3) потеря памяти.

При расстройстве хотя бы трех функций из вышеперечисленных можно говорить о реализации страхового риска.

Как правило, перечень рисков, связанных с первым пунктом, вытекает из последствий нарушения функций опорно-двигательного аппарата — это все риски однородного характера, поэтому целесообразно говорить о монорисковости данного продукта. В то же время нельзя учитывать только одну сторону медали. Психоневрологические расстройства зачастую имеют более серьезные последствия и их нельзя не брать во внимание. Дальнейшей почвой для рассуждений может стать отнесение страхования по уходу как к моно-, так и к мультирисковым услугам.

Привлекательность продукту, безусловно, придаст программа обучения членов семьи навыкам ухода за пожилым человеком; досуговые центры для пожилых людей, в том числе с возможностью посещения совместно с членами семьи; услуги парикмахера и другие.

Помимо рисков, к существенным условиям договора страхования также относится определение страховой суммы, в данном случае – страхового обеспечения. Однако определить размер убытка, который может возникнуть вследствие страхового случая, в момент заключения договора страхования невозможно, так как нельзя точно оценить, каковы будут его последствия. Потому что могут проявиться как все предполагаемые риски, так и часть из них, и последствия могут быть совершенно разные.

Страховое обеспечение может определяться «по факту», т.е. в размере фактического убытка, но с заранее оговоренным лимитом ответственности страховщика, либо перечнем медицинских расходов с лимитом ответственности страховщика по каждому виду расходов. Период выплаты компенсации на медицинский уход может варьироваться от 3 до 6 лет.

Суммы месячных выплат должны иметь градацию в зависимости от того, где застрахованный проходит лечение – в лечебном учреждении или дома. Так как речь идет о накопительном страховании жизни, то в случае смерти застрахованного финансовые вопросы будут решаться с выгодоприобретателем (иначе говоря, наследниками).

Стоимость сиделки с проживанием в среднем составляет около 30 тыс. руб. в месяц без учета питания. Если у больного наблюдаются и психические расстройства, то эта сумма увеличивается на 50%. Как правило, на стоимость услуги сиделки влияет и тяжесть заболевания клиента, его вес, наличие/отсутствие у сиделки выходных дней. Согласно опыту израильских специалистов, покрытие в таком случае должно осуществляться в течение 6 лет. При пребывании застрахованного в специализированном учреждении ежемесячная сумма выплат будет значительно выше, приблизительно в 2 раза. В таком случае максимальный срок осуществления покрытия составит 5 лет.

На величину уплачиваемых премий может повлиять применение безусловной франшизы: премия будет меньше, если часть ответственности застрахованный возьмет на себя.

Для того чтобы подтвердить факт утраты дееспособности, страхователь или застрахованный должны предоставить страховщику:

- 1) копию договора страхования;
- 2) справку из учреждения медико-социальной экспертизы (МСЭ);
- 3) документ, подтверждающий причину утраты дееспособности;
- 4) рентгенограммы (при переломах любой локализации), данные магнитно-резонансной томографии;
- 5) справку из травматологического пункта, выписку из амбулаторной карты или выписку из истории болезни (выписной эпикриз), выданные медицинским учреждением, куда было доставлено застрахованное лицо для оказания первой медицинской помощи с указанием даты обращения и поставленного диагноза/оказанной помощи;
- 6) выписку из амбулаторной карты или иной документ из медицинского учреждения, в котором застрахованное лицо лечилось или получало врачебные консультации за указанный страховщиком период времени с указанием общего физического и психоэмоционального состояния застрахованного лица, диагнозов и дат их постановки, предписанного и проведенного лечения, дат госпитализаций и их причин, установленных групп инвалидности (с указанием их дат и причин) или направления на МСЭ (с указанием даты направления и причин);
- 7) иные документы.

Не будут признаны страховым случаем риски, возникшие в связи с патологическими состояниями и травмами, возникшими или полученными вследствие употребления алкогольных, наркотических, токсических средств и иных психоактивных веществ, в связи с получением травматического повреждения или иного расстройства здоровья, наступившего в результате совершения застрахованным противоправных действий.

Застрахованному лицу могут быть оказаны следующие виды медицинской помощи:

- лечебная;
- диагностическая;
- консультативная;
- реабилитационно-восстановительная;
- оздоровительная;
- профилактическая, в том числе иммунопрофилактическая;
- другая, в том числе медико-социальная помощь.

Существует несколько вариантов для реализации страхового обеспечения:

- в учреждениях квалифицированного медицинского ухода;
- в домах престарелых/хосписах;
- в психиатрических больницах;
- на дому медсестрой или сиделкой.

Страховщик прекратит компенсировать убытки по уходу с момента, когда страхователь перестает нуждаться в таковом. Если последний вернется в состояние, требующее медицинского ухода после того, как страховщик компенсировал расходы по данному полису и прекратил выплачивать их ввиду улучшения состояния, страховщик возобновит выплату страхователю без дополнительного периода ожидания, только если не прошло более 12 месяцев с момента прекращения выплат до момента возврата страхователя в состояние, требующее медицинского ухода.

Возможной альтернативой страхования жизни по уходу может послужить заключение договора пожизненной ренты, когда пожилой человек передает рентоплательщику право собственности на свое жилье, но при этом остается проживать в нем. Пожилой человек при заключении договора получает крупную денежную выплату, ежемесячное пожизненное содержание, и за него полностью оплачиваются коммунальные услуги. Такой вариант актуален, если пожилой человек абсолютно одинок либо не имеет контакта со своими детьми и ему абсолютно безразлична дальнейшая судьба его имущества. Альтернативы, не подкрепленные законодательно, не имеет смысла рассматривать, так как вопросы мошенничества и наивности относятся к областям закона и морали.

Будет ли предложение соответствовать спросу? Да, будет, так как дома престарелых и хосписы по большей части муниципальные, соответственно качество обслуживания низкое, сопровождающееся внушительными очередями. Те, кому небезразлична своя судьба в будущем, позаботятся о приобретении полиса заранее по разумным тарифам. Если проблема упирается в нехватку денег, любящие и заботливые дети могут помочь своим родителям, выступая в качестве страхователей либо помогая оплачивать страховые взносы.

К тому же развитие специальной инфраструктуры в целях оказания дополнительных платных услуг населению будет способствовать дальнейшему улучшению демографической ситуации в стране и, как следствие, социально-экономическому росту. В таком случае уместно говорить об увеличивающейся роли страхования в жизни общества и его положительном влиянии на ВВП. Безусловно, внедрение новых продуктов и идей позволит повысить статус страхования на арене финансового рынка.

Таким образом, страхование по уходу за пожилым человеком может сделать жизнь представителей старшего поколения и их потомков более счастливой, а счастье, как известно, не имеет цены так же, как и сама человеческая жизнь.

Литература

1. Министерство труда и социальной защиты РФ. URL: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/protection/197> (дата обращения: 24.01.2016).
2. Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 24.01.2016).
3. Информационно-правовой портал Гарант. URL: <http://www.garant.ru/news/631685/> (дата обращения: 24.01.2016).
4. Указ Президента РФ от 26.12.2006 № 1455 «О компенсационных выплатах лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами» (ред. от 31.12.2014). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Данные Министерства здравоохранения республики Израиль. URL: <http://www.ageing-forum.org/wp-content/uploads/2014/12/Lyanders.pdf> (дата обращения: 24.01.2016).
6. Verbraucher portal, Pflege-Bahr: Riester-Prinzip zur Förderung der Pflegeversicherung. URL: <https://www.1averbraucherportal.de/versicherung/pflegeversicherung/pflege-bahr#> (дата обращения: 24.01.2016).
7. Орланюк-Малицкая Л.А., Боян И. О формировании страховой услуги // Страховое дело. 2000. № 8 (68). С. 35.
8. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // Вестник Финансового университета. 2013. № 1 (73). С. 55.
9. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 28.11.2015). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

New Media как один из инструментов фандрайзинга: проблемы и тенденции развития

Аннотация. В настоящее время фандрайзинг представляет собой новаторский метод по сбору средств на многочисленные социальные нужды и потребности, суть которого заключается в безвозмездных пожертвованиях добровольного характера. Однако, несмотря на несложный принцип проведения фандрайзинговых акций и удобства аккумуляирования денежных средств, существует много проблем, препятствующих его активному развитию как на территории Российской Федерации, так и в мире в целом. В статье рассматривается *New Media* как один из современных инструментов фандрайзинга, а также приводятся основные проблемы в рамках использования данного метода, возможные пути решения и тенденции его развития.

Ключевые слова: фандрайзинг; *New Media*; некоммерческие организации; онлайн-платформы.

Abstract. Currently, fundraising is an innovative way to raise funds for many social needs and demands, which essence lies in repayable donations with voluntary nature. However, in spite of simple fundraising principles and convenience of accumulating money, there are many obstacles to its active development on the territory of the Russian Federation and in the rest world. In this article the «*New Media*» is regarded as one of fundraising modern tools, and also main problems in the framework of using this method, possible solutions and development trends.

Keywords: Fundraising; *New Media*; non-profit organizations; on-line platform.



**Барабанова
Екатерина Ивановна,**
студентка Финансового
университета
✉ barabanovaekiv@gmail.com



**Ларионова
Виктория Александровна,**
студентка Финансового
университета
✉ vika_l@mail.ru

Фандрайзинг – термин, не имеющий эквивалента в русском языке, обозначающий деятельность, направленную на сбор средств для реализации целей некоммерческих организаций. Иными словами, это привлечение ресурсов для некоммерческих

проектов. Термин «фандрайзинг» появился в США, где использовался на протяжении нескольких десятилетий. Его становление было связано с развитием третьего сектора экономики Америки. Данный сектор объединяет множество некоммерческих организаций, которые ставят перед собой цель решить задачи, игнорируемые государством и коммерческими предприятиями. Такие цели направлены не на получение прибыли, а на решение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, политических, научных и управленческих проблем. Структура третьего сектора в России отлична от американской. В нашей стране третий сектор представлен как государственными, так и частными организациями, что тоже требует особых поправок [1].

Фандрайзинг является многосторонним понятием, которое включает следующие направления:

- Сбор пожертвований для некоммерческих и благотворительных организаций.

Научный руководитель: **Долина О.Н.**, кандидат технических наук, доцент кафедры «Теория финансов».

- Разработка методики по поиску источников денежных средств.
- Осуществление финансирования «под проект».
- Привлечение «неденежных» ресурсов (человеческих, временных и т.д.).

Фандрайзинг не ограничивается прямолинейным привлечением денежных средств для реализации какого-либо дела. Некоммерческие организации преследуют разные социально ориентированные цели и соответственно могут использовать разные стратегии для их достижения. Так, например, для успешного выполнения своей миссии НКО могут нуждаться не только в деньгах, но и в товарах, помещениях, информационных ресурсах, персонале и т.д. Однако не менее важным является еще и качество проведения фандрайзинговой деятельности, а именно: количество затрат, качество полученных результатов и методы, используемые в работе. Не стоит забывать, что фандрайзинг — это лишь промежуточный этап по достижению финальной цели, поэтому средства, затраченные на реализацию проекта по «сбору средств», должны быть минимальными, а результаты — максимально возможными. Такую обратную зависимость помогает достичь широкий спектр способов привлечения ресурсов, помогающих «уговорить», «убедить», «повлиять», «достучаться» до «потенциальных доноров» средств. Одним из самых старых способов является прямая рассылка, предполагающая отправку письма-обращения с помощью почтовой службы или продажу журнала с информационным вкладываем. Вторым по распространенности считается использование ящиков-копилки (*donation boxes*) или ящиков для пожертвования в общественных местах. Обычно такой механизм сопровождается плакатом-аннотацией и сопутствующими материалами о происхождении и направленности такой благотворительной акции. Огромный охват населения обеспечивает социальные реклама и СМИ, благотворительные мероприятия (марафоны, концерты, велопробеги, завтраки), телемаркетинг и т.д. [2].

Следует отметить, что способ привлечения средств на основе благотворительности был известен еще задолго до появления новых технологий и проведения компьютеризации. Однако современную специфику и отличительные чер-

ты фандрайзинг приобрел лишь в конце XX в. с появлением интерактивных электронных изданий и новых форм коммуникации производителей контента с потребителями. Интернет, социальные сети, новые СМИ, интерактивность — все это позволяет более плотно взаимодействовать с различными сегментами рынка, а также влиять на конечного потребителя.

Новые Медиа (*New Media*) — новый формат существования СМИ, доступных в любое время на цифровых устройствах, и предполагающий активное участие читателей в создании и распространении контента, по мнению профессора университета Мичигана Рассела Ноймана. Такой способ коммуникации позволяет охватывать наиболее широкий процент аудитории в любое время и на любом расстоянии.

К данному типу фандрайзинга относят обращения за поддержкой в Интернет и мобильные телефоны. Базисом представленного метода является наличие оформленного сайта и постоянная работа с составленной базой потенциальных «клиентов» [3].

Одним из направлений *New Media* фандрайзинга является организация акций в социальных сетях с последующим пожертвованием средств. Платформой для реализации идей стали такие наиболее популярные социальные сети, как *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, Вконтакте, *Tumblr*.

Самой запоминающейся фандрайзинговой кампанией 2014 г. стала акция *ALS IceBucketChallenge*, направленная на повышение осведомленности о боковом амиотрофическом склерозе и сбор средств в поддержку работы фонда *ALS Association*. Акция представляла собой флэш-моб, участники которого обливали себя холодной водой, выкладывали видеозаписи на страницы в своих сетях с хэштегом *#IceBucketChallenge*, а после чего делали пожертвования в фонд. Так шутивная акция собрала менее чем за месяц около 16 млн долл. США (чуть меньше, чем фонд *ALS Association* собрал за весь 2012 г.). В кампании приняли участие такие ньюсмейкеры, как Марк Цукерберг, Билл Гейтс, Стивен Спилберг, Микки Рурк, Леди Гага, Бритни Спирс, Джордж Буш и Опра Уинфри [4].

Не менее удачную социальную кампанию организовал Благотворительный фонд помощи хосписам «Вера» в *Facebook*. Участникам предлагалось сфотографироваться в шляпе и опубликовать

фото с хэштегом #живаяшляпа и сделать пожертвование, чтобы поддержать родителей неизлечимо больных детей и собрать деньги для помощи семьям, которые находятся на попечении фонда.

Интересный фандрайзинговый проект был разработан в Испании для поддержки бездомных [5]. Суть проекта заключается в создании дизайнерских шрифтов на основе почерков людей, проживающих на улицах Барселоны. Такие шрифты уже используют многие компании в оформлении своей продукции. Для фирм стоимость шрифта составляет 290 евро, для частного лица – 19 евро, а часть прибыли идет авторам для того, чтобы они смогли изменить свою жизнь к лучшему [6].

Вместе с тем, несмотря на невероятный успех многочисленных акций, существует множество проблем, связанных с реализацией фандрайзинга на практике в России.

В условиях санкций одним из наиболее важных вопросов, которые встают перед российскими организациями, является привлечение средств. В особенности большое влияние оказало присвоение «мусорного» рейтинга российской экономике агентствами *Standard&Poor's* и *FitchRatings*, что значительно снижает объемы внешних инвестиций. Ситуацию усугубляет и то, что эти рейтинги подтвердились в октябре 2015 г. Это свидетельствует о сохранении напряженной ситуации в возможности привлечения средств. Поэтому поиск новых способов привлечения инвестиций так важен для организаций, в том числе некоммерческих. Одним из выходов может стать фандрайзинг.

Как было отмечено ранее, фандрайзинг довольно новое явление в России. Именно с этим

связано наличие весьма существенных проблем.

В первую очередь это связано с низким уровнем доверия населения. Из-за частых случаев мошенничества люди боятся делать пожертвования, так как не уверены, что средства будут направлены действительно на регламентированную помощь.

Во-вторых, большой проблемой является неосведомленность граждан о принципах и механизмах работы как фандрайзинга, так и некоммерческих организаций в целом, а также неясность и множественность терминологии форм пожертвований. Такие понятия, как «грант», «пожертвование», «субсидия», «целевое поступление», «доход от предпринимательской деятельности» зачастую кажутся идентичными для человека, который делает пожертвования. Данные термины помогают определить, откуда были получены деньги на тот или иной проект и какие отношения складываются между жертвователем и получателем.

Третья проблема – это отсутствие прозрачности деятельности некоторых НКО.

Четвертая проблема – это отсутствие системности в российском законодательстве. С одной стороны, существует государственная поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО). Например, в 2014 г. государство выделило почти 4 млрд руб. на поддержку НКО [7]. В то же время действующие нормативные акты могут стать барьерами для функционирования НКО, ограничивающими финансирование из зарубежных источников. Не лучшим образом сказывается на деятельности НКО и отсутствие законодательного регулирования интернет-пожертвований.

Таблица 1

На что были использованы средства, собранные фондом ALS Association в 2014 г.*

Использовано средств, млн долл. США	Цель	Доля от общей суммы, %
77	Исследования	67
23	Медицинское обслуживание и общественные работы	20
10	Общественное и профессиональное образование	9
3	Фандрайзинг	2
2	Внешние траты	2

*Всего за 2014 г. собрано 115 млн долл. США

Существенное сокращение участия нерезидентов в финансировании российских некоммерческих организаций было отмечено после принятия Закона об «иностранных агентах» и первых примеров его исполнения. Более тысячи НКО подверглись проверкам, по результатам которых десятки получили предупреждения. На ряд правозащитных объединений были наложены штрафные санкции, а некоторые были вовсе закрыты. Кроме того, доступ к ресурсам, за счет которых раньше финансировались инфраструктурные проекты, а также деятельность НКО в так называемых непопулярных сферах — права человека, помощь ВИЧ-инфицированным, бывшим осужденным и т.п. — существенно сузился.

Наконец, еще одной проблемой является то, что далеко не каждый жертвователь может правильно истолковать суть закона. Например, термин «доброволец». Доброволец есть в законе № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», есть в законе № 69-ФЗ «О пожарной безопасности». И у каждого «добровольца» в каждом законе свой смысл. Таким образом, у нас нет системы соотношения общеупотребительной лексики с юридической лексикой.

Кроме того, очень мало внимания уделяется фандрайзингу как отдельному самостоятельному явлению. Нехватка квалифицированных кадров усложняет процесс его профессионализации.

Если отдельно рассматривать аспект *New Media* фандрайзинга, то тут мы сталкиваемся с аналогичным перечнем проблем. К вышеперечисленному добавляются:

- отсутствие у части населения счетов в банках и банковских карт;
- сложный процесс авторизации на сайтах для осуществления пожертвований;
- низкая информативность сайтов для пожертвований;
- несмотря на широкий охват населения (82% пользователей Интернета имеют хотя бы один аккаунт в социальной сети), не все зарегистрированные граждане действительно пользуются социальными сетями.

В целом возможности становления фандрайзинга в РФ связаны с развитием культуры благотворительности и созданием определенной инфраструктуры цивилизованного фандрайзинга.

Совершенствование концепции фандрайзинга в Российской Федерации в первую очередь должно быть направлено на решение ряда частных задач, таких как доработка закона о персональных данных и введение налоговых льгот для индивидуальных жертвователей.

Например, в Германии люди не привыкли жертвовать деньги лично кому-то. Этому есть вполне логичное объяснение. Совершая пожертвования конкретной организации, у людей появляется возможность уменьшить сумму налогов на сумму пожертвований. За 10 дней до начала отчетного периода по налогам необходимо заполнить специальную форму, подтверждающую сумму пожертвований за год. Такая мотивация очень сильна не только с точки зрения пожертвований, но и с точки зрения того, что люди оставляют о себе максимально точные данные.

Еще одним вопросом, над которым необходимо работать, это величина частных пожертвований. Действительно, по сравнению с другими странами, в России частные пожертвования просто мизерны. По оценкам экспертов, данный показатель составляет менее 2% от общего числа пожертвований, при всем этом большинство граждан чаще всего оказывают разовую поддержку (69%). В первую очередь причиной этого является низкий уровень доходов населения, который значительно сокращает возможность заниматься благотворительностью. Кроме того, в России еще мало развита культура меценатства, а также процесс регулирования благотворительной деятельности со стороны государства.

Ключом к решению данной проблемы может стать сбор базы лояльных клиентов и дальнейшая работа с ней. В то же время не все организации обладают достаточными первоначальными вложениями и зачастую бывают ограничены законом о персональных данных.

Решением проблем, стоящих перед некоммерческими организациями, занимаются специальные школы фандрайзинга, которые стремительно набирают популярность в России. Несмотря на трудности, с которыми приходится сталкиваться социально ориентированным организациям при процессе привлечения ресурсов, сектор НКО со временем приобретает особенности развитого института. Одним из способов решения проблемы фандрайзинга стало активное создание специализированных

Популярные фандрайзинговые интернет-платформы и их структура

Платформа	Для «доноров»	Для НКО
<i>Causes</i>	Поддержка конкретных проектов или некоммерческих организаций	Бесплатное использование Causes для создания общины сторонников, запуска фандрайзинговых кампаний, распространения петиций и создания базы волонтеров
<i>Crowdrise</i>	За поддержку кампании по сбору средств или взаимодействие внутри сети пользователю начисляются очки. Победители с максимальным количеством баллов по итогу получают призы	Basic аккаунты – бесплатные, специальные аккаунты стоят 299 долл. США в год. Комиссия сервиса составляет 5% + комиссия за перевод – 1 долл. США при перечислении менее 25 долл. США и 2,5 долл. США при перечислении более 25
<i>DonorsChoose</i>	Пожертвование денег на любые представленные школьные проекты	Преподавателям необходимо представить школьные проекты на рассмотрение, а затем через социальные медиа активизировать поддержку. Проекты стоимостью менее 400 долл. США имеют все шансы на финансирование
<i>Givezooks!</i>	Слабо ориентирован на физических лиц	Организация выбирает тарифный план, выбирает кампанию, событие или список пожеланий

Источник: составлено авторами по данным проекта «Теплица Социальных Технологий» [8].

интернет-платформ, благодаря которым стала возможной не только материальная поддержка нуждающихся, но и шанс поддержать их делом. Некоммерческие организации могут использовать сайты, интегрированные в социальные медиа, для ускорения и увеличения сбора средств и активизации сторонников. Ярким примером может послужить платформа *Causes*, которая полностью интегрирована с *Facebook* и позволяет пользователям участвовать в сетевых кампаниях для коллективных действий – сбора средств, подписания петиций, привлечения внимания к чему-либо. Сайт *Crowdrise* предлагает онлайн утилиты для персонального фандрайзинга, организации мероприятий по сбору средств, командному фандрайзингу и спонсорскому волонтерству. Самые популярные фандрайзинговые интернет-платформы и их структура представлены в табл. 2.

С активной государственной поддержкой и популяризацией благотворительности и филантропии ожидается, что через несколько лет фандрайзинг станет более систематизированным и масштабным. В последнее время растет процент людей, принимающих участие в благотворительных акциях, а также делающих пожертвования. Кроме

того, большая часть сбора ресурсов происходит с помощью онлайн платформы и «Новых СМИ». Таким образом, постепенно происходит исчезновение барьеров для развития фандрайзинга как самостоятельной и профессиональной отрасли.

Литература

- Макшаева Е.Н. «Третий сектор» в России // Язык. Культура. Общество. Саранск: 2011.
- Долина О.Н. Фандрайзинг как инструмент диверсификации источников финансирования некоммерческих организаций // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 6. С. 296–299.
- Клецина А.А. Тенденции в современном фандрайзинге. СПб.: ЦРНО, 2014.
- ALS association. URL: <http://www.alsa.org> (дата обращения: 25.03.2016).
- Homeless fonts. URL: <http://www.homelessfonts.org> (дата обращения: 25.03.2016).
- Российские и мировые примеры как надо собирать деньги в сети. URL: <http://te-st.ru/2014/12/18/fundraising-2014> (дата обращения: 02.12.2015).
- Портал грантов. URL: <http://grants.oprf.ru> (дата обращения: 26.03.2016).
- Теплица социальных технологий. URL: <http://te-st.ru> (дата обращения: 26.03.2016).

УДК 327.83

Спорт и политика в современном мире

Аннотация. В XXI в. спорт стал неотъемлемой частью политики, инструментом формирования позитивного имиджа страны. Статья посвящена исследованию спорта в качестве одного из основных ресурсов политики «мягкой силы» государства. В работе исследуется опыт применения подобного инструмента как в зарубежных странах – Южной Корее, Китае, США, так и в России, анализируются методы реализации странами политики «мягкой силы» в сфере спорта.

Ключевые слова: спорт; политика «мягкой силы»; спортивные соревнования; Олимпийские игры; влияние; имидж; международные отношения; внешняя политика, Китай, Южная Корея, Россия, США.

Abstract. In the XXI century sport has become the inalienable part of the politics. The article is devoted to investigation of sport as one of the main resources of the state's «soft power» policy, as an instrument of formation of the country's image. It is studied the experience of South Korea, China, USA, and Russia in the application of «soft power» instruments. It is analyzed the methods of implementation of the «soft power» policy in the field of sport on the example of various countries.

Keywords: sport; policy of «soft power»; sport competitions; Olympic games; impact; image; international relationships; foreign policy; South Korea; China; USA; Russia.



**Осинина
Дарья Дмитриевна,**
студентка Финансового
университета
✉ daria_osinina@mail.ru



**Урожок
Екатерина Александровна,**
студентка Финансового
университета
✉ e.urozhok@yandex.ru

В современном мире спорт становится неотъемлемой частью политики, инструментом формирования позитивного имиджа государства, составной частью «политического». Комплексные взаимодействия политики и спорта начались в начале XX в., в период становления спорта в качестве массового явления. В этот период масштабы и границы физической культуры расширяются, возрастает их роль и значение в жизни социума, спортив-

ные достижения и успехи получают мировое освещение, становятся предметом интереса государств. К концу XX в. «спорт приобрел черты исключительно важного культурного феномена, обеспечивающего коммуникацию как внутри национальных сообществ, так и на международной арене» [1].

Свое научное обоснование спорт как инструмент формирования позитивного имиджа страны за рубежом получил в 1980-е гг. в концепции «мягкой силы» американского политолога, профессора Гарвардского университета Дж.Най. По мнению Дж. Най, сила государства во внешней политике заключаются в возможности добиваться от других желаемых результатов, однако далеко не всегда эта сила должна отождествляться с военной мощью. В геополитических условиях XXI в. все большее распространение получают несиловые методы влияния, среди которых: духовная и материальная культура, творческая мощь нации, привлекательность социального строя и модели развития страны, спортивные успехи державы. Особое внимание следует уделить спорту как инструменту политики «мягкой силы» государства.

Научный руководитель: **Аллянова Т.В.**, старший преподаватель кафедры «Физическое воспитание-1».

Спорт, исторически, – это масштабное явление, затрагивающее большие группы людей. Со времен античности спортивные состязания – Олимпийские игры – занимали особое место в жизни страны и ее населения. На время проведения Игр прекращались войны, сражения. Спорт выполнял целый ряд социальных и политических функций, пропагандировал здоровый образ жизни, что весьма важно и для экономики, и для обороноспособности любой страны. Именно поэтому государство осуществляло контроль над спортом посредством издания соответствующих нормативно-правовых актов, государственных программ и выделения финансирования. Подобные тенденции мы можем наблюдать и сегодня.

Началом активного использования спорта в качестве инструмента политики «мягкой силы» можно назвать период «холодной войны»

Получение страной права на проведение престижного международного соревнования, яркие победы атлетов активизируют патриотические чувства граждан, сплачивают нацию, выступая как эффективное средство консолидации масс. Кроме того, проведение престижного спортивного мероприятия формирует имидж государства за рубежом. Олимпийские игры, Чемпионаты мира и Европы давно уже являются не просто состязанием атлетов, а настоящей политической борьбой, поскольку спорт всегда являлся самой мощной формой национального самовыражения. Все это позволяет политической элите использовать спорт в качестве инструмента политического воздействия на мировой сообщество.

Началом активного использования спорта в качестве инструмента политики «мягкой силы» можно назвать период «холодной войны», характеризующийся соперничеством двух идеологических систем – СССР и США.

Говоря о зарубежных странах, эффективно применяющих стратегию «мягкой силы», и в частности спорт, как один из ее элементов, можно выделить такие страны, как Южная Корея, Китай и США.

Южная Корея – страна, стремящаяся укрепить свой геополитический вес в Восточной

Азии, все активнее заявляет о себе в международном сообществе посредством политики «мягкой силы». Одним из элементов политики «мягкой силы» Южной Кореи является спорт. Проводимая политика властных структур в данной сфере уже подтвердила свою эффективность: Южная Корея приняла Олимпийские игры 1988 г. и Чемпионат мира по футболу 2002 г. Открытость миру изменила тенденции миграции в государстве: будучи ранее страной эмиграции, Южная Корея в последние десятилетия стала страной иммиграции.

Южная Корея прославлена своими боевыми искусствами: тхэквондо, хапкидо, тхэккён, при этом первому виду единоборства в настоящее время обучают военнослужащих, а многочисленные системы «профессиональных и любительских ассоциаций боевых искусств» распространяют корейскую философию по всему миру» [2].

Однако наиболее важным событием в Южной Корее, имеющим прямое отношение к реализации стратегии «мягкой силы», является предстоящее проведение зимних Олимпийских игр в 2018 г. Пхенчхан стал приемником Игр после их проведения в Сочи. Подобные соревнования мирового масштаба выступают в качестве драйвера роста и влияния Кореи в будущем: Олимпийские игры многократно увеличивают поток туристов, привлекают к себе внимание всего мира и добавляют в копилку мягкой силы еще один «плюс» [2].

Следует сказать и о том, что Южная Корея «стабильно хорошо выступает на Играх, а в таких видах спорта, как конькобежный, шорт-трек вообще считается одним из мировых лидеров» [2]. Таким образом, сборная, имея хорошие результаты и участвуя в домашних играх, формирует достойное мнение о своей стране.

Китайскую интерпретацию «мягкой силы» мы впервые находим в политическом докладе на XVII съезде правящей партии в 2007 г. Руководство государства нацелено на использование «нематериальных ресурсов» культуры и политических идеалов для влияния на поведение людей в других странах», создание положительного образа Китая, его выведения на новые рубежи [3]. Для этого власть использует спорт как одну из составных частей китайской культуры. Так, в последнее время свою известность приобретает

следующий вид спортивного искусства – тайцзи жоули цю. Он возник в конце XX столетия в Китае и в своем названии отражает современную стратегию Китая: «жоу ли» в переводе звучит как «мягкая сила» [4]. Несмотря на то, что «мягкая сила» понимается по-разному в контексте политики и спорта, смысл все-таки остается идентичным. Китай вовлекает окружающий мир своей «мягкой силой» культуры, исторических традиций в сферу своего влияния и притяжения.

В 2008 г. Пекин был в центре внимания, так как именно там были проведены летние Олимпийские игры, где китайская сборная заняла 1 место. Их проведение носило универсальный характер влияния на мировое сообщество, а их размах стал признаком впечатляющего экономического роста Китая, вследствие которого государство вошло в число стран-лидеров глобального масштаба [5].

Один из лучших результатов был у сборной Китая и в 2012 г. на летней Олимпиаде в Лондоне – 2 место. Больших успехов этой сборной следует ждать на предстоящих играх в Бразилии.

Еще в 2007 г. в Китае был принят план построения и развития спортивной индустрии, а в 2009 г. ознаменовался введением «Дня физического развития всего народа», который проводится ежегодно 8 августа, привлекая с каждым разом все большее количество людей, при этом не только жителей родной страны. В течение 4 лет, начиная с 2011 г., на территории государства действовал «План физического развития всего народа», целью которого было значительное повышение количества городских и сельских жителей, занимающихся спортом, усиление самосознания и введение свободных открытых услуг, нового стандарта сервиса спорта. Подобная активная пропаганда спорта в стране воспринимается населением как символ здоровья и жизненного счастья, поэтому спорт является также и важным индикатором национальной силы Китая, цивилизационного прогресса общества и его воли [6]. Следовательно, поддержка и дальнейшее развитие спорта в Китае будут со временем только расти. Таким образом, развитие спортивной индустрии в стране косвенно влечет за собой усиление представительства и влияния государства в международных спортивных организациях.

Помимо этого, Китай, стремясь подорвать монополию англоязычных СМИ, запустил круглосуточный телеканал CCTV, в числе которого есть и спортивный, вещающий на 6 языках. Таким образом, это яркий пример телеканала, имеющего глобальный характер PR-деятельности. Концепция «мягкой силы» государства не исключает использования информационно-пропагандистской деятельности для формирования позитивного или негативного облика той или иной страны. Наоборот, в современное время данная стратегия стала наиболее эффективной. Для распространения определенных настроений используются различные спортивные телеканалы, которые имеют высокий коэффициент проявляемого к ним интереса со стороны телезрителей, особенно среди молодежи и мужской части населения, чем и пользуется Китай. Канал транслирует значимые спортивные события со всего мира, аналитические программы и обозрения, интервью у известных спортсменов и тренеров мировой величины, документальные фильмы. Неосознанно у телевизионной аудитории формируется определенный образ государства, основанный на мнении о представителях, выступающих на соревнованиях или принимающих участие в телепрограммах. Посредством такой политики формируется позитивное отношение к государству, модели развития страны.

Соединенные Штаты являются мировой державой, которая пропагандирует свои спортивные достижения в глобальном масштабе

В число стран, использующих спорт, как инструмент «мягкой силы», входят также и США. Начиная с 60-х гг. прошлого столетия, спорт стал важной частью национальной культуры американцев и вскоре был признан в качестве модели американского общества, превратившись затем во «вторую религию».

Соединенные Штаты являются мировой державой, которая пропагандирует свои спортивные достижения в глобальном масштабе: спортсмены США завоевали самое большое количество медалей за всю историю Олимпийских игр. Следует также отметить, что именно Соединенные Штаты являются рекордсменами

по количеству проведенных Олимпийских игр: они принимали их чаще других стран, в общей сумме 8 раз – 4 раза летние и 4 раза зимние Олимпийские игры. Созданный образ страны – лидера в спорте проецирует аналогичный образ и на сферу политики.

В России на высшем уровне термин «мягкая сила» начал употребляться с 2012 г. А в феврале 2013 г. понятие «мягкая сила» было включено в Концепцию внешней политики РФ.

Говоря о российском опыте, важно отметить, что особую роль в современной истории страны играет Олимпиада в Сочи. Олимпийские игры – 2014 изменили имидж государства: люди из разных стран не только больше узнали о России, о ее культуре и народах, но и обрели уверенность в ее благополучном будущем.

Общеизвестным является тот факт, что Россия поставила рекорд по вложениям в зимние Олимпийские игры в Сочи [7]. Премьер-министр РФ Д.А. Медведев не раз отмечал, что затраты на подготовку Сочи к Олимпийским играм составили около 50 млрд долл. США. Напомним, что вторыми по стоимости в истории стали Олимпийские игры в Пекине, где на подготовку и проведение было потрачено около 40 млрд долл. США.

Качество инфраструктуры и уровень созданных условий стали визитной карточкой Сочинской Олимпиады, «лицом» России.

Также необходимо отметить, что на Олимпийских играх 2014 г. страна-хозяйка завоевала 1 место в неофициальном командном зачете, выиграв 33 медали, из которых 13 золотых, 11 серебряных и 9 бронзовых наград. Особого успеха добились российские паралимпийцы, установив новый рекорд в неофициальном медальном зачете по числу выигранных медалей: 30 золотых, 28 серебряных и 22 бронзовых награды.

Таким образом, необходимо отметить, что проведение Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи произвело качественный информационный и рекламный эффект государства, населения и культуры, оказав серьезное воздействие на формирование имиджа России на международной арене. Благополучие региона, где проводились Игры, те условия, которые были созданы для мероприятия, повлияли на инвестиционную привлекательность Красно-

дарского края и страны в целом, а также на развитие туризма.

Спорт является одним из основных ресурсов «мягкой силы», который используют как зарубежные страны, так и Россия. К данной категории можно отнести всевозможные международные достижения спортсменов, проведение страной авторитетных и статусных спортивных мероприятий, а также повышение уровня развития профессионального спорта и спортивно-развлекательной индустрии в стране и за ее пределами.

Россия, несомненно, входит в число тех стран, которые используют спорт как инструмент политики «мягкой силы» государства. Подтверждением этому является усиленное внимание к спорту, особенно в последние годы, когда Россия стала одной из центральных площадок при проведении международных спортивных соревнований. В первую очередь это летняя универсиада в Казани и Чемпионат мира по легкой атлетике в 2013 г., проведение зимних Олимпийских и Паралимпийских игр в 2014 г., а также Чемпионат мира по водным видам спорта в 2015 г. и предстоящий в 2018 г. Чемпионат мира по футболу.

Несмотря на наличие серьезных успехов в этой области, необходимо признать, что Россия, обладая значительными ресурсами и серьезным потенциалом, отстает от других стран – Китая и США, активно использующих инструменты «мягкой силы», в частности спорт.

Причины отставания кроются, во-первых, в отсутствии четко выработанной комплексной стратегии «мягкой силы», где будут прописаны цели и задачи, а также намечена программа действий [8]. На сегодняшний день имеющиеся акции – Олимпийские игры в Сочи, Чемпионат мира по легкой атлетике 2013 г. и другие спортивные мероприятия, прошедшие на территории страны, имеют бессистемный характер, являясь единичными акциями.

Во-вторых, на эффективности и результативности политики «мягкой силы» сказывается отсутствие единого координирующего центра, контролирующего выполнение поставленных задач и финансовые затраты [8].

В-третьих, серьезное влияние оказывает отсутствие грамотной информационной политики для последовательного улучшения ими-

джа России за рубежом. Необходимо наладить правдивое освещение внутри- и внешнеполитических успехов страны. Для этого необходимо использовать цифровую дипломатию как средство выстраивания и поддержки регулярных контактов с целевыми аудиториями за рубежом в сети Интернет, используя наиболее популярные информационно-коммуникационные площадки.

В-четвертых, важно выстроить постоянное взаимодействие государства с неправительственными организациями (НПО), структурами гражданского общества, бизнеса и СМИ [8].

Слабость российских институтов «мягкой силы» и возрастающее влияние политики в сфере спорта можно проследить на примере постоянных допинговых скандалов вокруг российских атлетов и неэффективности действий российских спортивных чиновников. Особенно остро это проявилось в «мельдониевой войне».

Мельдоний был синтезирован еще в 70-е гг. XX в. в СССР. Он до сих пор активно применяется спортсменами из стран Восточной Европы для профилактики сердечно-сосудистых заболеваний. Первоначально «мельдониевый скандал» затронул исключительно российских спортсменов, которые были «пойманы» на использовании препарата. В результате накануне Олимпиады-2016 сборная России фактически лишилась сильнейшего состава.

Существенной реакции со стороны спортивных чиновников ЕС и США не последовало. Однако после того, как ситуация с использованием запрещенных препаратов коснулась западных атлетов, выяснилось, что мельдоний кардинально не влияет на результаты спортсменов, что позволяет WADA* смягчить санкции.

Несмотря на позитивные тенденции в перспективах разрешения конфликта, «мельдониевый скандал» серьезно ударил по имиджу России как спортивной державы, негативно повлиял на график тренировок и репутацию российских атлетов, что сказалось на их физической и моральной готовности к борьбе. Сегодня все еще остается открытым вопрос об участии рос-

сийских спортсменов, попавших под санкции, в Олимпийских играх в Рио-де-Жанейро 2016.

«Защищенность» спортсменов от подобных инцидентов, юридическая подкованность чиновников в сфере спорта, их готовность и способность защитить интересы атлетов и честь страны — все это влияет на устойчивость имиджевых позиций России на мировой спортивной арене.

Соответственно спорт в сочетании с такими факторами влияния, как успешная политика, дипломатия, бизнес, культура и образование, оказывают в XXI в. серьезное влияние наряду с финансовой мощью государства, формируя позитивный имидж государства на мировой арене.

Литература

1. Шатилов А.Б., Башмаков Д. Квазиполитика азарта: современный спорт в политической жизни // Материалы Международной конференции. М.: РГГУ, 2002. С. 114.
2. Cyberleninka. Жидков В.О. Элементы южнокорейской мягкой силы. Электронный ресурс. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/elementy-yuzhnokoreyskoymyagkoysily> (дата обращения: 20.12.2015).
3. Просеков С.А. Социально-философский анализ современных реформ Китая // Гуманитарные науки. 2011. № 3. С. 24–40.
4. Тайцзи Байлун Бол. Мягкая сила Китая. Электронный ресурс. URL: <http://www.taijiball.com.ua/2014/11/soft-power/> (дата обращения: 18.12.2015).
5. Казаринова Д.Б. Стратегии мягкой силы в политике государств — членов двадцатки // Свободная мысль. 2010. № 3. Электронный ресурс. URL: <http://goo.gl/kF9Hti> (дата обращения: 21.12.2015).
6. Библиотека международной спортивной информации. Спорт в Китае: история развития и современное состояние. Электронный ресурс. URL: <http://bmsi.ru/doc/ab2f873c-746d-427a-9f89-642a1751eb6a> (дата обращения: 18.12.2015).
7. Лига. net. Олимпийские рекорды. Самые дорогие Игры в истории. Электронный ресурс. URL: http://liga.net/infografica/98306_olimpiyskie-rekordy-samye-dorogie-igry-v-istorii.htm (дата обращения: 20.12.2015).
8. Наумов А.О. «Мягкая сила» и внешнеполитический имидж Российской Федерации. Электронный ресурс. URL: http://www.perspektivy.info/rus/gos/magkaja_sila_i_vneshnepoliticheskij_imidzh_rossijskoj_federacii_2015-03-30.htm (дата обращения: 01.04.2016).

* Всемирное антидопинговое агентство (ВАДА, англ. *World Anti-Doping Agency* — WADA, фр. *Agence mondiale antidopage* — AMA). Независимая организация, координирующая борьбу с применением допинга в спорте.



Второе высшее образование
в Финансовом университете

ИНСТИТУТ СОКРАЩЕННЫХ ПРОГРАММ

*Лучшие инвестиции – инвестиции
в человеческий капитал*

Проводится набор групп с началом занятий в сентябре 2016 г.

Институт сокращенных программ является одним из старейших структурных подразделений Финансового университета. Основанный в 1977 г. в статусе специального факультета в составе Московского финансового института, он занимался подготовкой высококвалифицированных руководящих кадров в области валютных операций, международного кредита и международных расчетов. В 1992 г. был преобразован в Институт профессиональной подготовки кадров по финансово-банковским специальностям, а в 2006 г. – в Институт сокращенных программ.

Миссия Института – создание условий и образовательной среды для получения качественного второго высшего образования по основным направлениям обучения в Финансовом университете.

Занятия проходят в основном здании Финансового университета по адресу: Ленинградский проспект, дом 49 (станция метро «Аэропорт»). Лекции и семинары проводят профессора и доценты профильных кафедр Финансового университета и приглашенные специалисты-практики.

Обучение проводится по следующим программам бакалавриата

Направление подготовки	Программа
ЭКОНОМИКА	Банковское дело и финансовые рынки
	Корпоративные финансы
	Бухгалтерский учет, анализ и аудит
	Государственные и муниципальные финансы
	Налоги и налогообложение
	Страхование
МЕНЕДЖМЕНТ	Финансовый менеджмент
	Антикризисное управление
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ	Гражданское и предпринимательское право
	Финансовое и налоговое право
	Международное финансовое право

Срок обучения – 3 года по всем программам.

Стоимость обучения:

вечерняя форма – 138 900 руб. в год (158 200 руб. в год – для иностранных граждан),
заочная форма – 111 900 руб. в год (134 500 руб. в год – для иностранных граждан)

Формы занятий

Вечерняя – ежедневно по будням с 18.30 до 21.40

Заочная

По будням – 2 раза в неделю с 18.30 до 21.40

По субботам – еженедельно с 10.00 до 16.50

По сессиям – 2 раза в год учебные сессии продолжительностью 3 недели

Контакты

Приемная комиссия ИСП:

8(499)943-93-37

8(499)943-94-16

По будням с 10.00 до 18.00