

Уважаемые читатели!



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

Представляю вам очередной номер журнала «Научные записки молодых исследователей». Этим выпуском мы завершаем наше творческое сотрудничество в 2014 году. Считаю, что оно было успешным и плодотворным, и есть все основания для оптимизма и уверенности в том, что журнал и впредь будет служить достойной кафедрой для молодых ученых, которым есть что сказать и что исследовать.

События уходящего года и их последствия для экономики, финансов и социальной сферы не могли не стать предметом исследования наших авторов. В номере вы найдете статьи молодых ученых, которые анализируют текущую ситуацию, формулируют рекомендации по преодолению негативных явлений, прогнозируют развитие событий. А они в конце года развивались настолько стремительно, что наши авторы просто физически не могли успеть на все отреагировать. Стоит учесть и то обстоятельство, что, в отличие от ежедневной газеты, производственный цикл нашего журнала — минимум два месяца. Для научно-практического издания это короткий цикл.

Но отвлечемся от политики, экономики и финансов. В преддверии Нового года, зимней сессии и каникул мысли сами выстраиваются в определенном порядке с надеждой на чудо, добро и успех. Пусть наступающий 2015 год принесет нам все это!

С наступающим Новым Годом!

Ни пуха, ни пера всем, кто вскоре после праздников будет сдавать сессию!

Хорошо отдохнуть тем, кто ее успешно сдаст!

Мира, счастья, добра нам всем!

**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
Е. В. Маурина

Верстка
С. М. Ветров

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, ГПС-3,
Ленинградский проспект,
51, корп. 3, комн. 104. Тел.:
(499) 943-99-09.

[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**

Подписано в печать:
22.01.2015
Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 50 от 22.01.2015
Отпечатано
в ООП Издательства
Финансового университета
(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

- Волков М.А., Козлова Е.А., Лебедева Н.А.*
Отчетность об устойчивом развитии и обоснование инвестиционных решений . . . 5
- Гамага А.В., Карпекова Н.И.*
Влияние санкций на валютную политику России 12
- Комаров А.В., Лабусов М.В.*
**Антимонопольное регулирование на современном этапе: проблемы
и перспективы** 17
- Журавлева А.М., Подловилина Е.А.*
Влияние санкций на инвестиционный климат России 22
- Романчук Е.С.*
«Интеграционный барометр» стран Юга Африки 26

ФИНАНСЫ

- Егорова О.Я.*
**Налоговая политика компании как инструмент
управления налоговыми рисками** 36
- Дорофеева Ю.В., Зайцева Е.В., Лукашова А.В.*
**Подходы к исследованию страхового портфеля
в отечественной научной литературе** 40
- Богушевский Н.В.*
Оценка ситуации в банковском секторе в современных условиях 48

УПРАВЛЕНИЕ

- Бутова Т.В., Закарян А.М.*
**Формирование процессов инноватизации
социально-экономического развития макрорегиона** 52
- Гаджиева М.Х.-О., Кривцова М.К.*
«Второе поколение» показателей качества государственного управления 60

ПРАВО

- Бученков Г.А., Колупаева К.А.*
**Перспективы развития законодательства
об отходах производства и потребления** 65
- Карпинская И.А., Меткина М.С.*
**Подкуп в спортивных соревнованиях
и коммерческих конкурсах. Что делать?** 69

СОЦИУМ

- Мифтахова Г.Р., Федорина Е.Ю.*
**Судебный процесс первой четверти XVIII века.
Суд над царевичем Алексеем Петровичем** 72

CONTENTS

ECONOMY

Volkov M.A., Kozlova E.A., Lebedeva N.A.

A sustainable development report and justification of investment decisions 5

Gamaga A.V., Karpekova N.I.

The influence of sanctions on the monetary policy of Russia 12

Komarov, A. V., Labusov M.V.

Antimonopoly regulation at the present-day stage: problems and prospects 17

Zhuravleva A.M., Podlovilina E.A.

The impact of sanctions on the investment climate in Russia 22

Romanchuk E.S.

“Integration barometer” of the Southern Africa 26

FINANCE

Egorova O.Y.

Corporate taxation policy as an instrument of tax risk-management 36

Dorofeeva Y.V., Zaitseva E.V., Lukashova A.V.

**Approaches to the study of the insurance portfolio
in the domestic scientific literature** 40

Bogushevsky N.V.

Assessment of the situation in the banking sector in current conditions 48

MANAGEMENT

Butova T.V., Zakarian A.M.

Forming processes innovatization socio-economic development macro-region 52

Gadzhieva V.H.-O., Krivtsova M.K.

The “second generation” indicators of quality of public administration 60

LAW

Buchenkov G.A., Kolupaeva K.A.

**Prospects of development of the legislation on production wastes
and consumption** 65

Karpinskaya I.A., Metkina M.S.

Bribery in sporting events and commercial competitions. What to do? 69

SOCIETY

Miftachova G.R., Fedorina E.Y.

**Trial of the first quarter of the 18 th century.
The trial of Prince Alexei Petrovich** 72

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. К. Сенчагов,
научный
руководитель
факультета
анализа рисков
и экономической
безопасности;

В. И. Соловьев,
научный
руководитель
факультета
прикладной
математики
и информационных
технологий;

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, председатель редколлегии, научный руководитель Научного студенческого общества, главный редактор;

Л.И. Гончаренко, научный редактор;

Н.И. Пушкарская, заместитель председателя редколлегии, заместитель главного редактора;

М. А. Абрамова, заведующая кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», руководитель Департамента банков, монетарной политики и финансовых рынков;

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, декан факультета международных экономических отношений;

В. Н. Засько, декан факультета налогов и налогообложения;

А. Н. Зубец, профессор кафедры «Прикладная социология», руководитель Департамента социологии;

А. И. Ильинский, декан международного финансового факультета;

А. Я. Капустин, заведующий кафедрой «Международное право», руководитель Департамента международного и частного права;

Л. В. Клепикова, декан факультета учета и аудита;

И. И. Климова, заведующая кафедрой «Иностранные языки-4», руководитель Департамента языковой подготовки;

А. Н. Лебедев, заведующий кафедрой «Прикладная психология»;

Р. М. Нуреев, заведующий кафедрой «Макроэкономика», руководитель Департамента экономической теории;

М. Р. Пинская, директор Института налоговой политики и налогового администрирования, руководитель Департамента налогов и налогового права;

В. Ю. Попов, заведующий кафедрой «Прикладная математика», руководитель Департамента математики и информатики;

С. А. Посашков, декан факультета прикладной математики и информационных технологий;

С. Н. Сильвестров, проректор, руководитель Департамента мировой экономики и международных финансовых отношений;

К. В. Симонов, заведующий кафедрой «Прикладная политология», руководитель Департамента политологии;

В. Н. Сумароков, декан международного экономического факультета;

Т. В. Филатова, декан факультета государственного и муниципального управления;

А. Б. Шатилов, декан факультета социологии и политологии;

Н. Т. Шестаев, декан юридического факультета;

Р. В. Фаттахов, директор Института региональных исследований и проблем пространственного развития, руководитель Департамента региональной экономики;

А. А. Фатьянов, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, руководитель Департамента публичного права;

М. А. Федотова, проректор, руководитель Департамента корпоративных финансов;

А. Н. Чумаков, заведующий кафедрой «Философия»;

В. Ф. Шаров, директор Института финансово-экономических исследований, руководитель Департамента общественных финансов.

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, 51, корп. 3, комн. 103.
Тел.: **(499) 943-93-31**
Менеджер Ратникова Ирина Юрьевна



УДК 338

Отчетность об устойчивом развитии и обоснование инвестиционных решений

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению прикладных решений в области устойчивого развития. Обосновывается тезис о необходимости внедрения концепции устойчивого развития в деятельность компании. В частности, анализируется потенциал отчетности об устойчивом развитии в качестве инструмента для принятия инвестиционных решений. Особое внимание уделено вопросам практической значимости отчетности об устойчивом развитии для разработки стратегии компании.

В рамках настоящей работы рассмотрены основные причины интеграции принципов устойчивого развития в деятельность компаний и публикации отчетности об устойчивом развитии; проведен SWOT-анализ концепции отчетности об устойчивом развитии; изучена статистика раскрытия показателей отчетности об устойчивом развитии в российских и зарубежных компаниях.

Ключевые слова: устойчивое развитие; отчетность об устойчивом развитии; нефинансовая отчетность; нефинансовые показатели.

Abstract. Current article contains a review of modern practices in terms of sustainable development principles. Authors consider the necessity of implementation of sustainable development in companies' business model. It also contains the analysis of sustainable development reporting, its potential for investment analysis and efficiency for practice needs.

The aims of this article are: to examine the main reasons of implementation sustainable development principles in companies business model and goals of sustainable development reporting; to perform SWOT-analysis of sustainability concept model; to examine a statistics of key performance indicators disclosure among Russian and foreign companies.

Keywords: sustainable development; sustainable development report; non-financial report; non-financial indicators.



Волков М.А.,

студент Финансового
университета

✉ wowvolkov@mail.ru



Козлова Е.А.,

студентка Финансового
университета

✉ experance@yandex.ru



Лебедева Н.А.,

студентка Финансового
университета

✉ nataleb05.10@gmail.com

Сегодня все большее компаний ищут новые пути максимизации стоимости бизнеса, повышения его стратегической и оперативной эффективности. Компании пытаются задействовать скрытые ресурсы, которые способствуют достижению стратегических целей. Среди такого рода ресурсов особо выделяют так называемые «нефинансовые» капиталы (социальный, интеллектуальный, природный и т.д.), за счет которых компания создает стоимость. Подходы, позволяющие измерять и, что самое главное, управлять данным типом ресурсов, зачастую базируются на фундаментальных концепциях. Одной из наиболее популярных на сегодняшний день концепций, активно используемых компаниями, является концепция устойчивого развития.

Концепция устойчивого развития с точки зрения бизнеса традиционно воспринимается в контексте корпоративной и социальной ответственности. Зачастую компании не различают эти понятия, что приводит к ошибочному пониманию сути концепции,

Научный руководитель: **Ефимова О.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономический анализ».

когда компании рассматривают устойчивое развитие исключительно как некое обязательство перед обществом, инструмент управления репутационными рисками, а также как принудительную меру, навязанную государством.

В действительности концепция устойчивого развития предполагает достижение стратегических целей компании, а также максимизацию положительно-го эффекта деятельности для внешних сторон. Концепция устойчивого развития, в самом общем виде, предполагает использование ресурсов (финансовых и нефинансовых) таким образом, чтобы не создавать их дефицит в будущем. Следовательно, в отличие от концепций корпоративной и социальной ответственности, устойчивое развитие базируется на рациональном использовании «ресурсов», а не только на максимизации полезности деятельности компаний для внешних сторон [1].

Многие компании уже успешно интегрировали принципы устойчивого развития в свою повседневную и перспективную деятельность. Более того, они публикуют так называемую «Отчетность об устойчивом развитии». Отчетность позволяет внешним пользователям оценить, насколько фирма следует принципам устойчивого развития, каковы ключевые показатели эффективности бизнеса, отследить события, происходившие с компанией, и т.д. Можно говорить о том, что данный вид отчетности расширяет горизонты анализа, позволяя оценить не только финансовую составляющую бизнеса, но и выявить ключевые факторы, влияющие на его результативность, т.е. оценить инвестиционную привлекательность бизнеса с новой, «скрытой» ранее стороны.

Целью настоящей работы является анализ отчетности об устойчивом развитии как информационно-аналитической базы для принятия инвестиционных решений. Для достижения заявленной цели были поставлены следующие задачи.

- Проанализировать причины интеграции принципов устойчивого развития в деятельность компании и формирования отчетности об устойчивом развитии.
- Выявить сильные и слабые стороны отчетности об устойчивом развитии, а также возможности и угрозы, связанные с ее применением (SWOT-анализ).
- Проанализировать статистику раскрытия показателей в отчетности об устойчивом развитии и определить причины полученных результатов.

Стоит отметить, что проблема использования отчетности об устойчивом развитии для инвестиционной оценки все еще недостаточно изучена, в то время как существует немало работ, посвященных изучению самой концепции устойчивого развития,

внедрению основных ее принципов в деятельность компании и влиянию концепции на инвестиционную привлекательность фирмы.

Интеграция принципов устойчивого развития в качестве составляющей стратегии компании – довольно значимый с точки зрения стоимости компании шаг. Есть исследования, доказывающие значимость концепции устойчивого развития для компаний¹. Есть практические инструменты, позволяющие измерить влияние изменения того или иного показателя устойчивого развития на финансовые результаты деятельности компании² (*Earnings before interest and taxes, EBIT* – операционная прибыль, *Net Sales* – чистая реализация и т.д.). Кроме того, есть гипотезы, которые связывают отдельные факторы устойчивого развития с волатильностью акций и рисками инвестирования в компанию. Эти связи доказывают, что концепция устойчивого развития напрямую связана со стоимостью компании. Следовательно, в качестве основного последствия интеграции принципов устойчивого развития можно рассматривать увеличение стоимости компании, причем посредством как улучшения результатов систематической деятельности компании, так и уменьшения рисков инвестирования в компанию [2].

Существует множество причин, в соответствии с которыми компании публикуют отчетность в области устойчивого развития. Среди наиболее распространенных следующие³:

- этические соображения;
- экономия затрат;
- экономические выгоды;
- усиление позиций на рынке;
- управление рисками;
- улучшение отношений с государственными органами;
- укрепление репутации бренда;
- укрепление отношений с поставщиками;
- мотивация персонала;
- инновации и обучение;
- доступ к капиталу или повышенной акционерной стоимости.

Стоит отметить, что наличие отчетности об устойчивом развитии не всегда говорит о существовании системы управления устойчивым развитием в организации. Некоторые компании публикуют отчетность об устойчивом развитии исключительно в целях пиара, повышая, таким образом, уровень прозрачности

¹ Исследование КПМГ: A new vision of value.

² Прикладное решение XEEV.xls в базе данных BloombergTerminal.

³ Исследование КПМГ: Отчетность Российских компаний в области устойчивого развития.

отчетности и доверия к компании. Причинами такого восприятия отчетности менеджментом компаний могут быть низкая заинтересованность собственников, а также сложность интеграции принципов устойчивого развития и построения стратегической модели с учетом данных факторов.

Тем не менее в качестве ключевого этапа на пути к устойчивому развитию следует рассматривать интеграцию принципов устойчивого развития в стратегическую модель компании. Это позволит улучшить качество отчетности об устойчивом развитии, повысив ее достоверность и глубину раскрытия показателей, а также позитивно скажется на стоимости компаний ввиду неоспоримого позитивного влияния факторов устойчивого развития на финансовые результаты и на риск инвестирования. Кроме того, управление факторами устойчивого развития является достаточно эффективной системой с точки зрения управления нефинансовыми и связанными финансовыми рисками, возникающими в результате хозяйственной деятельности компании.

Как уже было сказано, многие компании формируют отчет об устойчивом развитии, но в разной степени раскрывают те или иные показатели. Как свидетельствует практика, среди прочих преимущества имеют показатели, которые, во-первых, напрямую вытекают из бизнес-модели компаний и поэтому не требуют дополнительных расчетов. Во-вторых, такие показатели, очевидно, связаны со стоимостью компании либо с показателями прибыльности или доходности для инвесторов.

Так реализуется основная, согласно большинству опросов, задача предоставления отчетности в области устойчивого развития компаний – удорожание бренда. С одной стороны, тенденция выглядит весьма логично и положительно сказывается на самой компании. С другой стороны, игнорирование косвенных показателей, не связанных напрямую с генерированием прибыли, ведет к возникновению пробелов в модели устойчивого развития.

Главной проблемой, с которой сталкиваются компании при отображении различных групп нефинансовых показателей, является сложность их оценки [3]. Поэтому редкие компании отражают показатель «Понимание и описание существенных косвенных экономических воздействий, включая область влияния».

Анализ отчетов устойчивого развития российских и зарубежных компаний⁴ показал, что в целом процент раскрытия тех или иных данных говорит о том, что компании представляют основные показатели в полном объеме.

Проанализируем степень раскрытия показателей в разрезе следующих ключевых направлений, определяющих инвестиционную привлекательность компании: экономика; экология; взаимодействие с заинтересованными сторонами; социальная ответственность; инновации.

Анализ статистики раскрытия экономических показателей показывает, что для большинства компаний обнародование основной части сведений экономического характера не вызывает существенных затруднений. Показатели, которые характеризуют экономический фактор устойчивого развития, в среднем раскрывают 75% компаний. При этом раскрытие показателей, характеризующих специфические элементы отдельных отраслей, составляет 77%. Это незначительно выше, чем общая статистика. Отсюда можно сделать вывод, что отраслевые особенности никак не влияют на степень раскрытия данного рода показателей. В целом тенденция понятна: экономические показатели однородны для всех отраслей, а также не вызывает трудностей их количественная характеристика ввиду денежной оценки показателей.

Концепция устойчивого развития предполагает достижение стратегических целей компании, а также максимизацию положительного эффекта деятельности для внешних сторон

В то же время следует указать на проблемы раскрытия более сложных показателей, в частности показателя «Понимание и описание существенных косвенных экономических воздействий, включая область влияния»: 48% компаний полностью раскрывают данный показатель; 10% раскрывают его лишь частично, а 42% не раскрывают вообще. Это объясняется сложным составом показателя: измерение косвенного влияния некоторых транзакций на экономику – довольно сложный процесс, который практически невозможен в отдельных отраслях. Однако в отраслях, где этот процесс легко применим, отражение подобного влияния не представляется проблемой. Как правило, компании, которые начали заниматься измерением подобных композитных показателей, доводят его отражение до совершенства, что также сказывается на распределении степени раскрытия.

Наиболее распространен данный показатель среди компаний финансового сектора, что также объяснимо: как правило, эти компании обладают довольно внушительным аналитическим аппаратом, поэтому анализ косвенных последствий финансового характера не является проблемным моментом.

⁴ URL: Database.globalreporting.org/benchmark.

В соответствии со статистикой раскрытия показателей большинство компаний отражают в отчетности данные о влиянии их деятельности на экологию, а также степень нивелирования этого воздействия. Наибольшее раскрытие наблюдается в таких сферах, как энергетика, химическая промышленность, металлургия, нефтегазовая отрасль. Это компании, деятельность которых может сказываться на состоянии окружающей среды наиболее негативно. Чаще всего в отчетах можно увидеть отражения показателя EN 16 «Косвенные энергетические выбросы парниковых газов», что объясняется особой важностью и актуальностью этой информации в последнее время в связи с вниманием общественности к воздействию на атмосферу. Также в большей степени раскрывается показатель EN 28 «Денежное значение существенных штрафов и общее число нефинансовых санкций, наложенных за несоблюдение экологического законодательства и нормативных требований» в силу непростоты сбора информации.

Главной проблемой, с которой сталкиваются компании при отображении различных групп нефинансовых показателей, является сложность их оценки

Анализ в отраслевом разрезе показал: в авиационном секторе наиболее проработанным показателем является АО9 «Ежегодный ущерб окружающей среде на 10 000 полетов»; в энергетической сфере – EU1 «Установленная мощность, в разбивке по виду используемой энергии и режиму регулирования»; в финансовой области – FS2 «Политики, содержащие определенные экологические и социальные компоненты, применительно к направлениям деятельности».

Наименьший процент раскрытия наблюдается по показателю FP13 «Общее количество случаев нарушения законодательства либо иных нормативных актов, касающихся транспортировки, содержания и процедуры убой сухопутных и водных животных» в пищевой промышленности, что может быть обусловлено тем, что компании не считают столь значимой необходимость предоставлять эти данные.

Взаимодействие с заинтересованными сторонами наиболее полно раскрывается в медиаотрасли, где 100% компаний отображают информацию о методах взаимодействия с аудиторией и результатах (MS6). Столь высокий процент объясняется тем, что для этого сектора главный способ получить прибыль – привлечь внимание публики. Отслеживание показателей

по работе с ней поможет составить представление о результативности (нерезультативности) деятельности компаний медиаотрасли.

Также активно отображаются показатели в финансовом секторе: «Описание политик, обеспечивающих добросовестный дизайн и продажу финансовых продуктов и услуг» (FS15), «Инициативы, направленные на упрощение доступа лиц с ограниченными возможностями к финансовым услугам» (FS14). Такие же данные предоставляются и некоммерческими организациями.

В целом компании раскрывают практически все показатели взаимодействия с заинтересованными сторонами. Наименьшее количество отражения (43%) наблюдается по отраслевому показателю HR9 «Общее число случаев нарушений, затрагивающих права коренных и малочисленных народов, и принятые действия»; по показателю PR2 «Общее количество случаев несоответствия нормативным требованиям и добровольным кодексам, касающимся воздействия продукции и услуг на здоровье и безопасность, в разбивке по видам последствий» (47%), что может быть связано с трудоемкостью процесса сбора данных.

Социальная составляющая устойчивого развития относится к воздействию организации на социальные системы, в рамках которых она функционирует. Можно утверждать, что для каждой организации, независимо от того, к какой отрасли она принадлежит, одинаково важно следить за социальной средой, которую она создает и в которой ей приходится функционировать. Основные отличия заключаются в конкретных показателях, которые отражаются более или менее полно. Так, лидером по полноте раскрытия можно назвать показатель FS1 «Политики, содержащие определенные социальные компоненты, применительно к направлениям деятельности», его полноценно раскрывают 87% компаний. Высокая степень раскрытия может быть связана с тем, что этот показатель содержит тенденции социального развития компании, а значит, представляет заинтересованным сторонам социальную картину в целом.

На первых позициях также отраслевые показатели для энергетических компаний EU15 «Процент численности персонала, показывающий, сколько сотрудников вступят в пенсионный возраст через 5 и 10 лет, в разбивке по категориям и регионам». Эти данные раскрывают 89% компаний. Показатель для металлургических компаний MM4 «Количество забастовок, превышающих по длительности неделю, по странам» – 86% полного раскрытия. Эти результаты объясняются тем, что по данным показателям существует точная статистика. Кроме того, они важны для

определения социального климата и будущего трудового капитала компании.

Наибольшие проблемы у компаний вызывают показатели EU8 «Доля сотрудников службы безопасности, прошедших обучение политикам и процедурам в отношении аспектов прав человека, связанным с осуществляемой деятельностью». Его не отражают 58% компаний. А отраслевой показатель CRE7 «Количество переселенных либо уволенных сотрудников в результате закрытия проектов» — 67% строительных компаний. Возможно, причины в том, что компании не считают необходимым обучать сотрудников отдельных категорий социальным нормам либо для компании не представляется возможным собрать статистику по показателю, вычленив именно его влияние из множества социальных показателей.

Важность показателей инновационной и технологической эффективности объясняется возможностью роста стоимости от взаимодействия всех видов капитала компании. В данной категории рассматриваются мероприятия, связанные с улучшением характеристик оборудования, инвестициями в технологическую составляющую компании, которые приведут к созданию качественно новых продуктов и повышению прочих видов эффективности.

Лучше всего компаниям удалось отразить такие показатели, как MS3 «Действия, предпринятые для улучшения процесса создания ценности для общества»; так, в мультимедийном сегменте данный показатель отразили 89% компаний.

Энергетическим компаниям наиболее полно удалось отразить показатель EU8 «Научные исследования и разработки и расходы на их проведение, нацеленные на обеспечение надежного снабжения электроэнергией и способствующие устойчивому развитию».

Хуже всего ситуация у фармацевтических компаний, которые редко отражают такие показатели, как FP10 «Политика и действия в отношении применения физических модификаций и использования анестетиков по породе и спецификации» (не раскрыт в 77% компаний); FP12 «Политика и действия в отношении применения гормонов роста, стимуляторов и т.д.». Их не стали отражать 68% компаний.

Приведенные выше выводы были сделаны по результатам анализа международного опыта. Но опыт в вопросах раскрытия данных об устойчивом развитии в России представляет не меньший интерес.

В этой связи возникла необходимость проведения сравнительного анализа российских и иностранных компаний по вопросам отражения в отчетах той или иной информации. Для анализа были выбраны нефтяная, металлургическая, энергетическая и хими-

ческая индустрии, и в каждой были взяты для оценки лидеры.

В рамках экономического блока российские компании в большей степени делают упор на финансовые показатели, хотя существует немалый объем нефинансовых данных, которые являются не менее существенными [4].

Также можно заметить, что как российские, так и иностранные компании отражают аспекты взаимодействия с государством, а именно объем финансирования и платежи компании в пользу государства, что не в полной мере характеризует степень поддержки со стороны государства. В качестве дополнительных сведений можно представить данные о налоговых льготах или прочих выгодах либо, наоборот, ограничениях.

Для каждой организации, независимо от того, к какой отрасли она принадлежит, одинаково важно следить за социальной средой, которую она создает и в которой ей приходится функционировать

Многие иностранные компании, в частности *Exxon Mobil*, уделяют особое внимание деятельности в других странах, выделяя в отдельный показатель страны, участвующие в программе *EITI (Extractive Industries Transparency Initiative, Инициатива прозрачности в добывающих отраслях)*.

Важное место в системе показателей компаний занимают вложения в продвижение товара, в инновационные программы. Например, *General Electric* отражает непосредственно сумму инвестиций и сумму прибыли от вложенных средств. Российская компания «Росатом» отражает, помимо инвестиций, количество патентов, полезных моделей, которыми владеет; количество поданных заявок на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности; долю инновационной продукции в выручке. Такое подробное раскрытие информации об инновационной деятельности компании позволяет увидеть ее реальную активность.

В социальной сфере в связи с особенностью деятельности анализируемых компаний важны показатели травматизма на производстве, что отражается в отчетах иностранных и российских компаний. Помимо этого, российские компании отражают показатели обучения вопросам промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды и готовности к чрезвычайным ситуациям, а также непосредственно объем затрат на охрану труда и обеспечение промышленной безопасности.

Особый акцент в отчетности иностранных компаний делается на повышении квалификации персонала: отражаются затраты и количество работников, прошедших обучение [5]. Российские компании не уделяют этому особого внимания, тем самым упуская важный фактор развития.

IGE и «Росатом» выделяют показатель численности работников. При этом, характеризуя структуру персонала, иностранные компании делают акцент на национальный и половой признаки, в то время как российские компании уделяют больше внимания возрастной структуре, выделяя отдельно количество студентов, молодых специалистов и т.д.

Интересная практика отмечена у *GeneralElectric*, которая особое внимание уделяет сведениям о количестве волонтеров, участвующих в тех или иных проектах, а также степени их участия. Показатель характеризует отношение общества к деятельности компании.

В рамках экологического сектора многие компании в большинстве случаев отражают показатели, характеризующие выработку вредных веществ в процессе производства. При этом иностранные компании предоставляют более детализированные данные о вредных веществах. Большое внимание российские компании уделяют энергопотреблению и использованию воды. Однако было бы неплохо отражать и меры по снижению электропотребления.

Составление отчетов об устойчивом развитии является относительно новой практикой, особенно для российских компаний. Перед тем как принять решение о разработке такого отчета, компании стоит провести соответствующее исследование, которое позволило бы ей увидеть преимущества и проблемы составления отчета.

Наиболее эффективным инструментом для этого можно назвать *SWOT*-анализ, который предполагает выявление факторов внутренней и внешней среды организации, деля их на четыре категории: *Strengths* (сильные стороны), *Weaknesses* (слабые стороны), *Opportunities* (возможности) и *Threats* (угрозы). Аналитику необходимо определить возможные факторы, распределить их по четырем категориям и заключить, что компания может приобрести и потерять в результате составления отчетов по устойчивому развитию. Рассмотрим анализ перечисленных факторов более подробно [6].

Strength (S). **Сильные стороны**

Самым серьезным преимуществом, которое может получить компания, является повышение ее стоимости через удорожание бренда и укрепление ре-

путации. Во-первых, все заинтересованные стороны видят в отчете об устойчивом развитии ответственное отношение компании к обществу и окружающей среде, а не только нацеленность на собственную экономическую эффективность, на что стейкхолдеры откликаются уважением и доверием к бизнесу. Во-вторых, общество осознает вред, который в силу объективных и субъективных причин наносится окружающей среде, и стремится снизить воздействие на природу доступными средствами, в том числе путем потребления экологичной продукции. Если на рынке появляется компания, которая может предложить «зеленые» товары, она становится узнаваемой, стоимость бренда такой компании растет.

Другой сильной стороной устойчивого развития можно назвать экономию затрат, когда компания через глобальную цель снижения потребления ресурсов снижает собственные расходы на эти нужды. Возможны ситуации, когда необходимо одновременно нести большие расходы, но, в конечном счете, они способствуют росту эффективности деятельности. Так, например, инвестируя в обучение сотрудников, в перспективе можно получить рост производительности труда и более высокую результативность.

Наконец, развиваясь устойчиво, компания может более обоснованно выстраивать стратегию деятельности и достигать намеченных целей.

Weaknesses (W). **Слабые стороны**

Основные проблемы, с которыми сталкивается компания, применяя концепцию устойчивого развития, возникают, как правило, именно на этапе формирования отчетности. Чаще всего это связано с отсутствием возможности или навыков сбора первичной информации, ее обработки, анализа и представления в отчете. Так бывает, когда системы сбора данных не налажены должным образом, не автоматизированы, разрознены по связанным процессам, отсутствует понимание значимости показателей. Некоторые отчеты об устойчивом развитии громоздки и неэффективны, содержат много незначимой информации, из которой сложно сделать выводы и составить целостную картину [7].

Еще одной причиной, из-за которой руководство неохотно внедряет концепцию и готовит отчеты, является высокая стоимость подготовки отчетов. Для их составления необходимо собирать нефинансовую информацию, по объему в разы превышающую финансовую, практика получения которой хорошо налажена и понятна. Для этого от компании требуется внедрение новых систем, привлечение сторонних специалистов и экспертов. Кроме того, чтобы повы-

сать достоверность отчета об устойчивом развитии в глазах стейкхолдеров, компания должна его заверить, что весьма затратно. Однако не стоит забывать, что, несмотря на высокую стоимость подготовки отчетности и длительный период окупаемости, полученные выгоды покроют все инвестиции и отдача будет продолжительной.

Opportunities (O). Возможности

Результатом внедрения концепции устойчивого развития могут быть новые возможности, которые открываются перед компанией. Если говорить о сотрудниках, они чувствуют большее удовлетворение, работая в компании, которая о них заботится, предоставляет возможности карьерного роста, социальные гарантии, за счет чего снижается текучесть кадров и увеличивается производительность труда. Комплексное понимание бизнеса позволяет наладить взаимодействие с широким кругом заинтересованных сторон (стейкхолдеров).

Взаимодействие становится комплексным, ответственным и прозрачным. У компании появляется больше возможностей двигаться в верном направлении. Более того, бизнес, применяющий концепцию устойчивого развития, можно смело назвать более конкурентоспособным. Подготовка отчетности и следование принципам устойчивости выделяют компанию среди конкурентов. Это может заставить конкурентов устойчиво развиваться. Но тогда и компании придется двигаться дальше, внедрять новые технологии, чтобы быть на шаг впереди, что тоже своего рода конкуренция [8].

Наконец, у компании появляются шансы идентифицировать риски и возможности, связанные с устойчивым развитием. Отчеты содержат комплексную информацию о стратегии и целях бизнеса, процессах, создающих стоимость, что может открыть новые возможности по совершенствованию бизнеса и снижению рисков.

Threats (T). Угрозы

Как правило, угрозы, связанные с внедрением концепции устойчивого развития, возникают от неправильной расстановки приоритетов, нарушения базовых правил формирования отчетов и непонимания руководством, какие цели достигаются устойчиво развивающимися компаниями. Грамотно составленный отчет по устойчивому развитию должен содержать три направления — экономическую, экологическую и социальную эффективность. Если в отчете выделена лишь одна сторона, у пользователей от-

четности может сложиться впечатление, что активная деятельность ведется только по одному направлению. Либо компания не желает отражать информацию по ряду показателей в связи с неудовлетворительными результатами, либо в принципе не владеет методами составления отчета по устойчивому развитию — все это вызывает недоверие у стейкхолдеров.

Кроме того, в отчете необходимо ставить релевантные и достижимые цели. В противном случае компания может показаться излишне амбициозной, с завышенной оценкой или неэффективной, если цели не реализуются. При отражении достигнутых результатов важно, чтобы они были значимы и правдивы. Поскольку реальные успехи компании являются ключевыми компонентами отчета, стейкхолдеры в первую очередь обращают внимание именно на них. А если все результаты деятельности исключительно позитивные, доверие к информации может снизиться. В связи с этим в отчетах рекомендуется указывать, по каким направлениям у компании еще остаются проблемы, требующие решения. Зачастую любую негативную информацию в отчете можно развернуть в позитивную сторону, если показать, как компания планирует решать проблемы и какие ресурсы она для этого может задействовать.

Стратегический анализ позволяет глубоко изучить принципы устойчивого развития, оценить возможность их интеграции в стратегию компании, обеспечить рациональное использование практики составления отчетов об устойчивом развитии для мониторинга анализа и эффективности принимаемых решений.

Литература

1. Аньшин В.М. Организация управления проектами с позиций концепции устойчивого развития / В кн.: Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования. Сб. науч. трудов. Вып. 4. В 2ч. / Сост.: У.В. Ломакова. Ч. 1. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012.
2. Ефимова О.В. Стейкхолдерский подход к анализу устойчивого развития компании // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 45. С. 41–52.
3. Международное исследование КПМГ «Отчетность в области устойчивого развития», 2011.
4. Отчетность российских компаний в области устойчивого развития // KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting, 2011.
5. Официальный сайт Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative) Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/> (дата обращения: 02.12.2014).
6. Global corporate sustainability report // United Nations Global Compact, 2013.
7. GRI Sustainability Reporting Guidelines // Global Reporting Initiative.
8. The IIRC / Integrated reporting [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.theiirc.org>. (дата обращения: 05.12.2014)

Влияние санкций на валютную политику России

Аннотация. В статье рассматривается влияние санкций на валютную политику Российской Федерации. Проанализированы причины введения санкций США и Европейским союзом и их последствия для экономики нашей страны. В центре внимания находятся падение курса рубля, установление «исторических максимумов» курса доллара по отношению к рублю, обострение проблемы закрежденности населения и рост процентных ставок по кредитам. Статья также посвящена методам монетарной политики, которые применяет Центральный банк для стабилизации сложившейся ситуации, в частности проведению интервенций и изменению ключевых ставок. Особое внимание авторы акцентируют на актуальности данной проблемы, так как валютная политика влияет не только на экономическую ситуацию внутри страны, но и на состояние мирового хозяйства.

Ключевые слова: санкции; политический кризис на Украине; рост курса доллара по отношению к рублю; интервенции; ключевая ставка.

Abstract. This article is devoted to the influence of sanctions on the monetary policy of the Russian Federation. Authors analyze the reasons for imposing sanctions by the USA and the European Union and the consequences of these sanctions for the Russian economy. The main emphasis is on the increase of the exchange rate of the dollar against the ruble, strengthening of the problem of heavy indebtedness and the increase of interest rates. The article also deals with measures that are taken by the Central Bank of Russia to solve these problems and to stabilize the current situation.

Keywords: sanctions; political crisis in Ukraine; the increase of the exchange rate of the dollar against the ruble; interventions; key rate.



Гамага А.В.,

студентка Финансового
университета
✉ annavalerevna94@mail.ru



Карпукова Н.И.,

студентка Финансового
университета
✉ karkushan94@mail.ru

Почему растет курс доллара по отношению к рублю? Что происходит с нашей банковской системой? Сегодня это интересует каждого гражданина нашей страны. Поэтому актуальность вопроса о влиянии санкций на валютную политику Российской Федерации бесспорна. Ведь от характера и результатов валютной политики зависит не только состояние валютной системы страны, но и ситуация в мировом хозяйстве. Кроме

того, валютный курс является одним из важнейших показателей, позволяющих сопоставлять цены на товары и услуги, именно от него зависит не только конкурентоспособность произведенных в нашей стране товаров и услуг, но и объемы экспорта и импорта...

Но для начала разберемся с понятием экономических санкций. Множество словарей дают определение этому термину и вот одно из них.

Экономические санкции (*economic sanctions*) – «действия, предпринимаемые одной страной или группой стран и направленные против экономических интересов другой страны или группы стран, обычно с целью добиться проведения в этой стране (странах) социальных или политических изменений» [1].

На этом примере мы видим, что санкции имеют преимущественно ограничительный характер, связанный с экспортом/импортом товаров и услуг или с осуществлением финансовых операций. Но в связи с политическим кризисом на Украине санкции стали носить не только экономический, но и политический характер. Таким образом, понятие санкций в сложившейся ситуации может быть сформулировано следующим образом.

Научный руководитель: Диденко В.Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика».

Таблица 1

Показатели роста российской экономики 2010–2015 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	*2014 г.	*2015 г.
ВВП (рост,%)	4,0	4,0	4,4	4,3	3,6	3,5
Индекс цен	6,9	8,6	8,0	6,1	5,2	5,3
Государственный бюджет (% ВВП)	-3,2	-0,2	-1,7	-1,2	-0,9	-0,7

*Прогноз.

Санкции – ограничительные меры в области политики и экономики, введенные против России, отдельных лиц Российской Федерации и организаций, которые тем или иным образом имеют отношение к политическому кризису на Украине.

Особое внимание следует уделить инициатору введения санкций против России – США. Все мировое сообщество говорит, что санкции постепенно становятся одним из основных инструментов внешней политики Соединенных Штатов Америки. Этому существует множество доказательств. Так, например, в период с 1918 по 1992 г. США применяли санкции 54 раза, а уже в начале XXI в. воспользовались этим инструментом внешнеполитического давления 61 раз. Рост, безусловно, колоссальный. Так почему США являются беспрецедентным лидером в данном направлении?

Существует много причин, почему США вводят санкции. Главными в настоящее время являются: поддержка тем или иным государством терроризма, создание оружия массового поражения, установление демократии, противозаконная торговля алмазами и наркотиками, нарушение прав человека и др.

Но главный вопрос состоит в том, почему США так упорно стремятся ввести санкции против нашей страны и оказывают давление на другие страны с той же целью. Ответ достаточно прост. Вводя санкции, Америка пытается сохранить столь дорогой ей однополярный мир. Ведь до недавнего времени российская экономика (хоть и с небольшими колебаниями) показывала рост в среднем на 4% в год [2], что показано в *табл. 1*.

Более того, в начале XXI в. наша страна расплатилась со всеми долгами Советского Союза в Лондонском и Парижских клубах, и ее влияние на мировой экономической арене постепенно увеличивалось, что, естественно, не нравилось США. Поэтому сейчас Новый свет стремится увеличить экономи-

ческую и политическую изоляцию нашей страны, углубляя и расширяя санкции против финансового, оборонного и энергетического секторов отечественной экономики.

Этим летом Европейский союз и Соединенные Штаты перешли от точечных санкций против отдельных лиц и компаний к санкциям секторальным, что обусловило ухудшение отношений между Россией и Западом. Кроме того, в конце марта наша страна была исключена из так называемой «Большой Восьмерки» (G8), а такие крупнейшие экономические организации, как Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития, объявили о прекращении финансирования своих новых проектов в России.

В ответ на действия зарубежных коллег Россия ограничила импорт продовольственных товаров из следующих стран: США, государств Евросоюза, Австралии, Норвегии и Канады. С целью увеличения влияния на Россию и ухудшения экономической ситуации Америка ввела санкции в отношении российских кредитных организаций (против Банка России, ВТБ, Сбербанк, Россельхозбанк и Газпромбанк). Также США ограничили доступ к внешним долговым рынкам для российских компаний и банков, а Европейский союз, следуя указаниям из Вашингтона, закрыл долговые рынки для российских государственных банков.

Ограничение доступа к долговым рынкам означает, что все компании, попавшие в ограничительные списки, не смогут, как раньше, привлекать средства с европейского и американского долговых рынков и обязаны будут погасить существующие внешние обязательства. Известно, что внешний долг государственных банков России составляет 140 млрд долл. США, а государственных компаний и того больше – порядка 170 млрд. Таким образом, российские государственные компании до середины 2015 г. должны будут вернуть кредиторам около

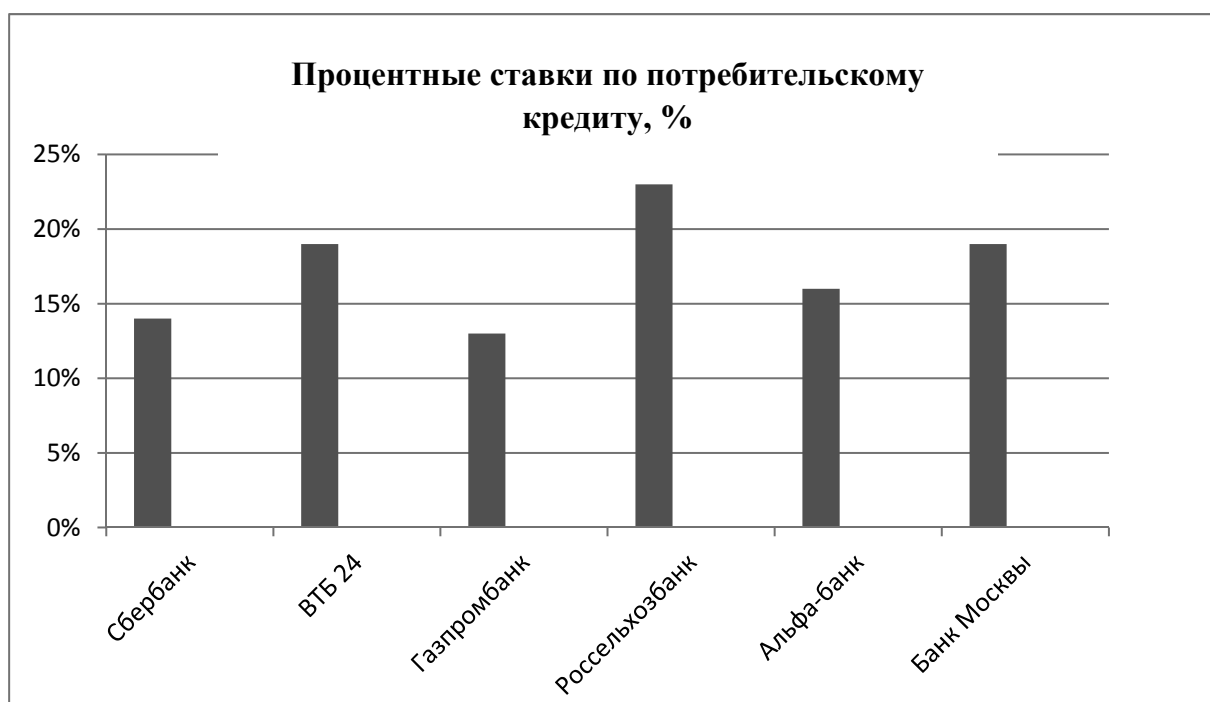


Рис. 1. Процентные ставки по потребительскому кредиту

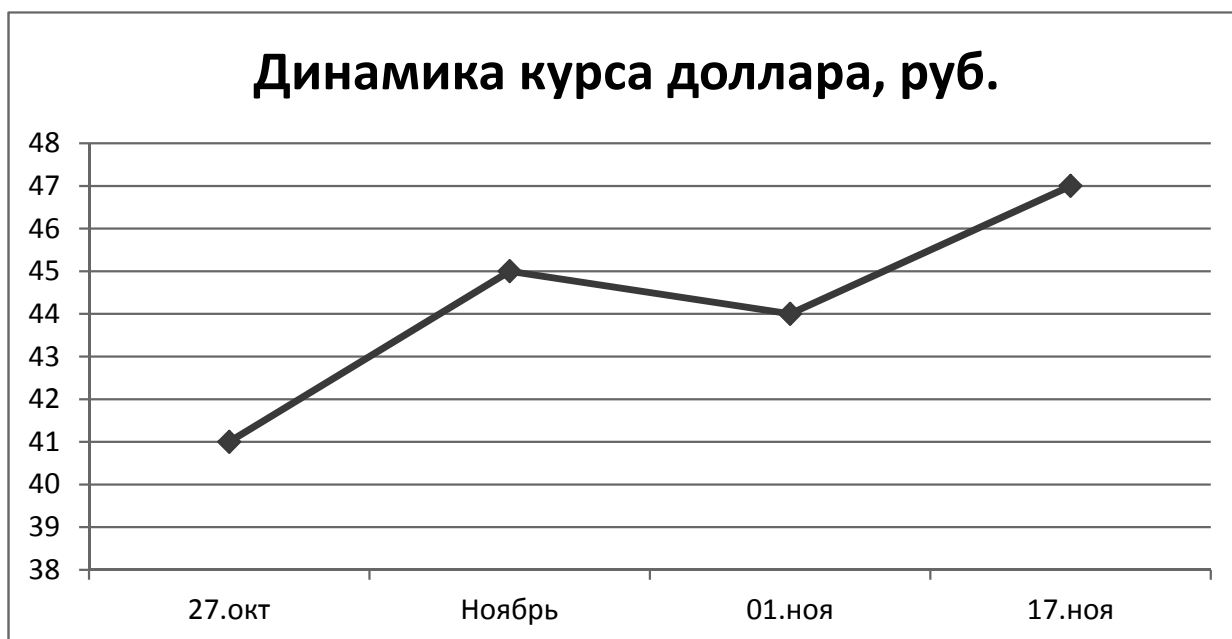


Рис. 2. Динамика курса доллара США, руб.

60 млрд долл. США. Как видим, риск вынужденного погашения внешнего долга увеличивается.

Но, несмотря на все проблемы, банковский сектор остается прибыльным, однако результаты текущего года немного не дотягивают до итогов 2013-го. Так, во II квартале прибыль в банковском секторе составила 219,3 млрд руб., тогда как в I квартале –

232 млрд руб. Наблюдается снижение прибыли на 5,5% [3, с.4].

Центральный банк уже четвертый раз в этом году повысил ключевую ставку, которая является основным инструментом кредитно-денежной политики государства, до уровня 9,5% годовых. Это означает, что увеличится процент, по которому коммерческие

Таблица 2.

Валютные интервенции ЦБ в период с 01 по 15.10. 2014

Дата расчетов	Объем интервенций, направленных на сглаживание колебаний валютного курса («+» – покупка, «-» – продажа)
15.10.2014 г.	-2286
14.10.2014 г.	-2720
09.10.2014 г.	-1501
06.10.2014 г.	-980
01.10.2014 г.	0

банки берут кредиты, а это приведет к увеличению процентной ставки и обострению проблемы закрепитости российской экономики, которая представляет собой значительное превышение ежемесячного платежа по кредиту над ежемесячной заработной платой. Так, например, в 2013 г. процентная ставка по одному из самых популярных видов кредита – потребительскому в некоторых крупнейших банках (рис. 1) превышала 20% годовых [4]! А ее дальнейший рост, несомненно, скажется на увеличении долговой загрузки населения.

Что касается нашей национальной валюты, то в I квартале 2014 г. произошло сильное ослабление рубля, но уже во II квартале рубль постарался отыграть свои позиции и смог укрепиться практически на 5%. Так, еще в начале апреля за один доллар США давали 35,6 руб., а к началу июля и того меньше – 33,84 руб. Во многом такая динамика объяснялась тем, что сохранялась надежда на улучшение ситуации на Украине. Но после введения санкций национальная валюта продолжила падение, что привело к ускорению продаж рубля, который обновил исторический минимум [5] против доллара, и курс доллара по отношению к рублю стал равен 46,71 руб. (рис.2).

С целью стабилизации сложившейся ситуации Центральный банк увеличил количество интервенций [6] (табл. 2).

Но 10 ноября Центральный банк отказался от проведения плановых интервенций с правом проводить их «стихийно» при угрозах финансовой системе. Так, например, в начале декабря ЦБ осуществил одну из таких интервенций, продав 700 млн долл. США, после чего национальная валюта выросла на 1,5 руб. Но эффект от вмешательства Центрального банка был непродолжительным, так, на следующий день евро и доллар достигли очередно-

го исторического максимума в 67 и 54 руб. соответственно. Кроме того, Центральный банк стал финансовым мегарегулятором и отпустил рубль в «свободное плавание», поэтому не стало никакой отметки, выше или ниже которой рубль не может колебаться. В связи с этим многие экономисты заявляют, что из-за кризиса на Украине и введения санкций против России удержание курса рубля представляется задачей весьма сложной, потому что он будет там, где будет цена на нефть. Специалисты утверждают, что девальвация рубля приведет к переоценке долгов коммерческих банков и увеличению нагрузки на неэкспортные компании. Более того, растет стоимость государственного долга и снижается стоимость ценных бумаг и облигаций федерального займа. Но падение рубля не самый худший вариант, как, например, трата государственных резервов.

Стоит отметить, что из-за санкций вновь произошло мощное активное обсуждение давно не нового вопроса – постепенный уход от проведения международных финансовых операций в долларах США. В связи с этим Евразийский экономический союз (ЕАЭС) начал работу над созданием финансовой структуры для осуществления расчетов и экономических транзакций в рублях.

Многие эксперты в области экономики утверждают, что санкции могут принести ущерб также и инициатору их введения – США, прежде всего из-за тесной экономической и финансовой взаимосвязи двух государств. Ведь объем российских государственных средств в банковской системе США составляет около 400 млрд долл., а российская денежная система является одной из крупнейших держательниц американской валюты.

Поговорим о будущем. Безусловно, введение санкций имеет негативные последствия для нашей страны, потому что провоцирует:

- увеличение курса доллара к рублю;
- рост процентных ставок;
- ухудшение экономической ситуации и углубление рецессии в экономике;
- снижение инвестиционной привлекательности России.

Так, в I квартале 2014 г. рост российской экономики замедлился до 0,9%. В частности, МВФ резко ухудшил прогноз роста ВВП России в 2014 г. Еще в начале апреля эксперты фонда полагали, что в текущем году экономика России вырастет на 1,3%, а теперь этот прогноз опустили до 0,2%. Кроме того, эксперты не исключают сценария технической рецессии, а по итогам всего 2014 г. — нулевого роста ВВП [7].

Обращаясь к причинам замедления роста российской экономики, важно отметить, что это началось около двух лет назад, когда инвесторами были пересчитаны и переоценены риски, непосредственно связанные с Россией. В это же время стало вполне очевидно, что экономический рост нашей страны прямо пропорционален росту цен на нефть, которые оказывают на экономику огромное влияние. Более того, неэффективное государственное управление привело к колоссальным убыткам в 1 трлн руб. — именно такой является нынешняя стоимость дисконта, согласно которой акции отечественных компаний продаются на рынке по сравнению со средней ценой бумаг в развивающихся странах. Также дисконт сохраняет свои значения в последние три года.

«Теперь, когда Россия продемонстрировала, что, по крайней мере, при текущем правительстве геополитические амбиции важнее экономических проблем и верховенства закона, у инвесторов, в том числе и внутренних, еще меньше поводов вкладывать капитал в страну». Таково мнение главного экономиста *IHS* Чарльза Мовита [8].

Что касается влияния санкций, они являются значительным ограничением для притока капитала, однако явно наблюдается ослабление рубля, а отток капитала продолжается и набирает значительные обороты, в том числе население будет проводить конвертацию доходов в валюту. По прогнозу главного экономиста АФК «Система» Евгения Надоршина: «Чем дольше будет длиться конфликт, тем больше стимулов превращать рубли, в том числе рублевые депозиты, в валюту». Более того, по его оценкам, благодаря «внутренним ресурсам» отток может достичь примерно 10 млрд долл. США ежемесячно (примерно 130 млрд за год) [8].

Развивая тему влияния санкций, важно отметить, что они отрицательно сказываются на текущем

состоянии и будущем российской экономики, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Одна из самых авторитетных аналитиков *UBS* Анна Задорнова считает, что санкции приведут к оттоку иностранных инвестиций, увеличению неопределенности и рисков, замедлению роста производительности и к ухудшению ситуации в нефтегазовом секторе.

Но не стоит забывать, что экономические санкции в эпоху глобализации таят в себе эффект бумеранга: воздействуя с их помощью на Россию, следует просчитать риски и ущерб ответных действий.

Post Scriptum

То, что было, уже прошло. То, что прошло, не изменить и не вернуть назад. Поэтому история не терпит сослагательного наклонения. Есть определенные закономерности развития исторического процесса как последовательности повторяющихся событий. Многие экономисты утверждают, что сегодня ситуация в нашей стране напоминает 1990-е гг., когда упали цены на нефть и произошла девальвация рубля.

Авторы анализировали события конца 2014 г. Ситуация в мире, экономике и финансах России менялась стремительно. Поэтому «черный вторник» 16 декабря остался за рамками исследования данной статьи.

России бросили вызов. Россия его приняла. Сегодня перед руководством страны стоит сложная задача: в условиях растущего давления извне — введения санкций и усиления внешних угроз, выстоять, не поступиться национальным суверенитетом. Однажды мы уже выстояли, сумели. Есть основания думать, что снова сумеем.

Литература

1. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/16778> (дата обращения: 01.10.2014).
2. <http://www.ey.com/RU/ru/Home> (дата обращения: 01.10.2014).
3. Аналитическое управление Национального рейтингового агентства. Банковская система во II квартале 2014 года // Аналитический обзор. 2014. С. 32.
4. <http://www.fd7.ru/srednyaya-procentnaya-stavka-po-kreditam-2013> (дата обращения: 03.10.2014).
5. <http://www.banki.ru/products/currency/usd/> (дата обращения: 03.11.2014).
6. http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?prtId=valint&pid=idkp_br&sid=ITM_14007 (дата обращения: 03.10.2014).
7. РосБизнесКонсалтинг. Ежемесячный обзор экономик стран БРИК. 2014. С. 40.
8. <http://www.vedomosti.ru/finance/news/29674381/sankcii-tormozyat-rossiyu> (дата обращения: 03.12.2014).

УДК 334.021.1

Антимонопольное регулирование на современном этапе: проблемы и перспективы

Аннотация. Статья посвящена анализу текущих проблем в сфере антимонопольного регулирования в Российской Федерации и выработке мер, направленных на их решение. В работе показана актуальность регулирования деятельности монополий в экономике; охарактеризованы основные направления антимонопольной деятельности в Российской Федерации на современном этапе; рассмотрено несовершенство российского антимонопольного законодательства, выявлены соответствующие причины и указаны предложенные органами государственной власти варианты его улучшения; приведена, проиллюстрирована соответствующими примерами и дополнена релевантными статистическими данными критика Федеральной антимонопольной службы России (ФАС России); представлен взгляд авторитетных зарубежных источников на деятельность ФАС России; отражены уже принятые на правовом уровне меры, а также представлены потенциальные пути решения существующих проблем антимонопольного регулирования экономики России.

Ключевые слова: антимонопольная политика; антимонопольное регулирование; антимонопольное законодательство; защита конкуренции; Федеральная антимонопольная служба РФ; экономическое развитие.

Abstract. The article is devoted to the analysis of the current problems in the sphere of antitrust regulation in the Russian Federation and elaboration of measures, aimed at solving them. The work contains the urgency of regulating the monopolies' activities within the economy; the description of the main directions of antitrust regulation in the Russian Federation on the modern stage; imperfection of the Russian antimonopoly legislation, the reveal of the corresponding reasons and the suggestion of the variants of improving it; the criticism of the Federal Antimonopoly Service of the RF (FAS of the RF), illustrated with the corresponding examples and the statistic data; the foreign sight on the activity of the FAS of the RF; the overview of already taken measures and potential solutions to the existing problems of Russian antimonopoly regulation.

Keywords: antimonopoly policy; antimonopoly regulation; antimonopoly legislation; protection of competition; the Federal Antimonopoly Service of the RF; economic development.



Комаров А. В.,

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»

✉ wert-63@yandex.ru



Лабусов М. В.,

студент Финансового университета

✉ max-lokofan09@mail.ru

Монополизм в экономике является одной из главных и наиболее сложных социально-экономических проблем мирового масштаба. Он служит источником множества противоречий и причиной возникновения

серьезных проблем в экономике, а именно: роста цен, сокращения производства, ухудшения качества выпускаемой продукции и т.д. Неограниченная деятельность монополий несет в себе опасность как для потребителей, так и для всей экономики страны в целом.

Безусловно, вместе с монополиями рождается и необходимость их регулирования. Таким регулятором в большинстве случаев становится государство. Оно тем самым выполняет обязанность перед обществом в создании среды, обеспечивающей достойный уровень жизни и благосостояния граждан, а также обеспечивает нормальное функционирование всей экономической системы страны, защищает ее от злоупотреблений монополистов, охраняет и поддерживает различные хозяйственные субъекты от отрицательных последствий деятельности монополий, создавая тем самым конкурентоспособную экономику. Как результат претворения в жизнь различных способов ограничения деятельности моно-

полий появилось и само понятие «антимонопольное регулирование».

Антимонопольное регулирование в России в сравнении с развитыми странами Европы и США относительно молодо. Его отличает специфический характер, обусловленный процессами и явлениями, происходящими в экономике нашей страны в последние 20 лет. Оно продолжает реформироваться под влиянием требований, предъявляемых государством и обществом. В связи с этим предметом исследования в рамках данной статьи стало рассмотрение современного антимонопольного регулирования в РФ, его проблем и возможных вариантов их решения.

В широком смысле под антимонопольным регулированием понимают систему мер по защите конкуренции путем ограничения монопольной власти компаний и контроля за их деятельностью. В экономике России на нынешнем этапе ее развития основными направлениями антимонопольной деятельности являются:

- предупреждение ограничивающих конкуренцию действий со стороны хозяйствующих субъектов, находящихся на рынке или на его определенном сегменте (в частности, создания административных барьеров для входа новых фирм на рынок);
- недопущение злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующим положением для усиления своей экономической концентрации на рынке или его отдельном сегменте (к примеру, заключение вертикальных соглашений, нарушающих действующее законодательство);
- пресечение ограничивающих конкуренцию негласных соглашений или согласованных действий хозяйствующих субъектов (к примеру, установление компанией монопольно высокой или монопольно низкой цены);
- запрещение недобросовестной конкуренции, возникшей из-за получения незаконных привилегий со стороны органов государственной власти;
- мониторинг действий предприятий-монополистов, которые могут привести к ухудшению качества выпускаемой продукции, производимых работ или оказываемых услуг из-за несовершенства (устаревания) технологического процесса и умышленного противодействия его обновлению.

На сегодняшний день основным органом, занимающимся реализацией мер антимонопольного регулирования в России, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС России), образованная 9 марта 2004 г. Это федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю над соблюдением антимонопольного законодательства и принятию новых нормативно-правовых

актов в антимонопольной сфере. Основным нормативно-правовым актом в сфере антимонопольного законодательства РФ является Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006.

Несмотря на всю широту мер, применяемых ФАС России для демополизации отдельных отраслей российской экономики, деятельность регулятора постоянно подвергается критике. В упрек антимонопольной службе ставятся несоответствие действующих по демополизации современным тенденциям в экономике России и, как следствие, недостаточная эффективность. Антимонопольное законодательство в России критикуют за несовершенство и недостаточную проработанность по сравнению с аналогичными законодательствами стран ЕС и США. Но является ли данная критика конструктивной? Каковы реальные проблемы антимонопольного регулирования в РФ на современном этапе?

Основной проблемой применения антимонопольного законодательства на практике является определение совокупности действий, необходимых для пресечения нарушения существующего законодательства какой-либо компанией и наложения на нее соответствующих санкций. В то же время ухудшение бизнес-климата и снижение производительности фирм, действующих на конкретном рынке или в отдельном его сегменте, не должны стать следствием такого регулирования. Для того чтобы избежать крайностей при вмешательстве в деятельность монополистов, необходим комплексный экономический анализ. Его результаты позволяют объективно определить степень монополизированности того или иного рынка. На основе данных анализа можно составить план действий по пресечению незаконной деятельности монополистов и оздоровлению соответствующего рынка или его сегмента.

Как раз такой необходимый многосторонний анализ компетентными органами не проводится. При рассмотрении антимонопольных дел некоторые проблемы исследуются поверхностно, что приводит к снижению эффективности противодействия недобросовестным монополистам.

Примером неэффективной антимонопольной деятельности является процесс демополизации рынка генерации и транспортировки электроэнергии России в 2002–2008 гг. Он заключался в реформировании тогдашнего монополиста на рынке – РАО «ЕЭС России». В результате реформы РАО «ЕЭС России» разделили на 23 независимые компании. Почти половина электростанций и 22 сбытовые компании перешли в частные руки. Поступления от приватизации в ходе дополнительных эмиссий акций составили около 25 млрд долл. США [1].

Авторы реформы предполагали, что ее логическим завершением станет переход на систему свободного ценообразования на рынке электроэнергетики, т.е. свободная цена закупки должна была быть ниже той, по которой РАО «ЕЭС России» продавала энергию своим потребителям. Однако в жизни все сложилось несколько иначе: такие государственные компании, как «Газпром» и «Интер РАО ЕЭС», ставшие после разделения РАО «ЕЭС России» новыми игроками на рынке, начали довольно интенсивно наращивать свои доли, приобретая другие энергетические компании, и тем самым получили возможность диктовать более мелким конкурирующим субъектам свои условия. В результате монополичный рынок стал преобразовываться в олигополистический, а по мнению некоторых экспертов, так и остался монополистическим, с той лишь разницей, что процесс ценообразования от монополии перешел под контроль государства. Фактически сегмент свободного рынка не вырос, как предполагалось, так как за счет определенных правил, регулирующих рынок мощности, доля электроэнергии, цена которой определяется свободным рынком, оценивается лишь в 40%. После небольшого и непродолжительного снижения в целом цены на электроэнергию вновь стали характеризоваться тенденцией к росту [2].

Еще одной проблемой современного российского антимонопольного регулирования является излишне жесткая позиция ФАС во многих антимонопольных делах, что может лишь навредить субъектам определенного рынка. Эта проблема может рассматриваться как частичное следствие описанной выше. Жесткость ФАС нередко преувеличена или вообще не обоснована. Известен случай, когда в 2008 г. в рамках мониторинга процесса подготовки к XXII Зимним Олимпийским играм в г. Сочи ФАС России инициировала проверку так называемого Сочинского страхового пула, состоявшего из семи российских страховых компаний. В результате были выявлены нарушения существующего законодательства, и вскоре проведен самороспуск отечественного страхового пула с последующей передачей застрахованных рисков зарубежным страховым фирмам. Жесткие меры ФАС РФ нанесли довольно серьезный удар по всему страховому рынку России, а страховые премии как финансовый ресурс вообще были на время выведены из национальной экономики [3].

По данным авторитетного мирового печатного издания *Global Competition Review*, специализирующегося на вопросах конкуренции и антимонопольной политики, ФАС России возбуждает больше дел, чем все антимонопольные органы мира вместе взятые [4].

Отечественные специалисты представляют следующую статистику: общее число возбужденных дел в сфере антимонопольного законодательства в 2012 г. превысило 55 тыс. По злоупотреблению доминирующим положением в России возбуждено 2582 дела, в то время как в США – 16, в Великобритании – 1, во Франции – 23, в Германии – 25 [5].

В последнее время в таких делах в качестве обвиняемых все чаще участвуют российские предприятия малого и среднего бизнеса. Число иностранных компаний, деятельность которых стала причиной для проведения ФАС надлежащих проверок, незначительно.

Одной из причин жесткости ФАС России является несовершенство законодательной базы в этой сфере антимонопольного регулирования. Оно проявляется либо в недостаточной широте действия того или иного закона, либо в игнорировании существующей бизнес-практики. Примером является введение уголовных санкций к нарушителям антимонопольного законодательства: 30 октября 2009 г. вступили в силу изменения в ст. 178 Уголовного кодекса РФ (УК РФ), предусматривающие не только штрафы и дисквалификацию, но и лишение свободы за действия, ограничивающие конкуренцию [6; 7, с. 132].

Безусловно, на момент принятия поправок существовала необходимость ужесточения санкций. Она в итоге была претворена в жизнь. Но при этом учтены далеко не все обстоятельства. Опыт применения антимонопольного законодательства в России и за рубежом говорит о том, что жесткое преследование нарушителей антимонопольного законодательства, вплоть до уголовного, не всегда позволяет наказать истинных виновных. Применение мер пресечения к компаниям преимущественно означает наказание менеджеров и акционеров. При этом активные организаторы и непосредственные участники нелегальных схем могут избежать наказания, так как зачастую не являются членами исполнительного менеджмента компаний либо могут заблаговременно прекратить членство в нем. В этом им благоволит «временная лаг» антимонопольного регулирования – дела в отношении нарушителей антимонопольного законодательства в России нередко рассматриваются только по прошествии значительного периода времени с момента совершения преступления.

Кроме того, существует вероятность неверной классификации нарушений в связи с их недостаточно четкой формулировкой в действующем законодательстве. Подобным нарушением могут являться, в частности, согласованные действия, под которыми понимаются «действия хозяйствующих субъектов на

товарном рынке при отсутствии соглашения, удовлетворяющие совокупности следующих условий:

- результат таких действий соответствует интересам каждого из указанных хозяйствующих субъектов;
- действия заранее известны каждому из участвующих в них хозяйствующих субъектов в связи с публичным заявлением одного из них о совершении таких действий;
- действия каждого из указанных хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов, участвующих в согласованных действиях, и не являются следствием обязательств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке» [8].

Однако согласованные действия субъекты рынка могут осуществлять негласно (так происходит в большинстве случаев), притом может иметь место непоследовательность действий участников рынка во времени. Все эти особенности, которые не рассмотрены или рассмотрены недостаточно пристально в законе, создают трудности в процессе доказательства факта сговора. Вследствие этого эффективность раскрытия дел, связанных со злоупотреблениями монополистов и олигополистов, может снижаться.

Для устранения этой проблемы Высший арбитражный суд Российской Федерации (ВАС РФ) предлагает снизить требования к доказательной базе правонарушений монополистов. В постановлении Президиума ВАС РФ № 15956/08 от 21.04.2009 подчеркивается, что вывод об информированности участников рынка о деятельности их конкурентов может быть сделан на основе анализа структуры товарного рынка, которая определяет большую выгоду согласованных действий, чем отказа от них. Вывод о том, что о совершении соответствующих действий было заранее известно хозяйствующим субъектам, можно сделать исходя из фактических обстоятельств. Для признания действий хозяйствующих субъектов согласованными не имеет значения синхронность их начала — достаточно факта осуществления таких действий на момент их выявления антимонопольным органом [7, с. 129].

Такая законодательная формулировка, снижающая требования к определению формата сговора и утверждающая необходимость определения его наличия без некоторых важных обстоятельств, выглядит неоправданно жесткой. Недостаточно широкий охват законодательными актами особенности антиконкурентного соглашения вполне может привести к наказанию невиновных.

Еще одним нарушением, за которое согласно ст. 178 УК РФ предусмотрены санкции уголовного ха-

рактера, является злоупотребление доминирующим положением для установления монопольно высокой (низкой) цены. Объективную квалификацию такого рода нарушений затрудняет недостаточно четкая формулировка монопольно высокой цены. В соответствии с действующим Федеральным законом «О защите конкуренции» «монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование, при наличии такого рынка на территории Российской Федерации или за ее пределами». В данной формулировке не указаны такие факторы, влияющие на цену, как повышение спроса на продукцию, сезонность, инфляционные ожидания. Но даже если принять в качестве факта то, что указаны все факторы, влияющие на изменение цены, определить их количественный порог все равно будет крайне сложно.

Следует отметить, что при установлении некоего ценового «потолка» в отдельных отраслях компании, находящиеся на этих рынках, потеряют экономические стимулы не только к расширению, но возможно даже и к продолжению деятельности в данном формате. Если за нарушения такого характера менеджмент компаний будет нести уголовную ответственность, это может привести к уходу крупных игроков с рынка и, следовательно, ограничению конкуренции. Иными словами, формально задекларированные цели при утверждении закона на практике трансформировались в диаметрально противоположные результаты. Об эффективности в таких условиях говорить не приходится.

Основными проблемами современного российского антимонопольного регулирования являются порой необоснованно жесткие меры пресечения, а также недостаточно четкие формулировки ключевых понятий, что вполне может привести к ошибкам в определении виновных субъектов.

Не следует забывать и о недобросовестной конкуренции со стороны компаний, которая может проявляться в предоставлении компетентным органам ложных доказательств о нарушениях законодательства фирмой-конкурентом, а также давлении на компетентные органы с целью возбуждения искусственно сфабрикованных антимонопольных дел. Де-

лается это с целью устранения конкурентов с рынка и получения их долей. В современной России такая практика не является редкостью. Государственные органы по-прежнему страдают от засилья лоббистов, мешающих адекватному и беспристрастному анализу действительности.

Несмотря на то что в последние годы российское антимонопольное законодательство сделало значительный шаг вперед, проблемы, сдерживающие его эффективное применение, до сих пор остаются. Что нужно сделать, чтобы их устранить?

Во-первых, необходимо окончательно перейти к применению комплексного экономического анализа рынков на практике. Модели такого анализа должны быть многофакторными и учитывать максимально широкий спектр элементов, оказывающих влияние на степень монополизированности того или иного рынка либо отдельного его сегмента. Это поможет найти необходимый баланс между поведенческими и структурными критериями регулирования. Поверхностный, частный анализ, нередко применяемый сейчас, не принесет желаемых результатов.

Во-вторых, необходимо изменить характер деятельности ФАС России с целью повышения его эффективности за счет создания новых структурных подразделений внутри с расширенным кругом полномочий и обязанностей. Это поможет разукрупнить аппарат ФАС РФ за счет специализации отдельных подразделений на конкретных сферах экономики и законодательства. Деятельность организации не должна ограничивать сферу активности малого и среднего бизнеса. В перспективе возможно создание смежных организаций для контроля над монополиями и даже вышестоящего независимого надзорного органа, который стал бы звеном между ФАС и Правительством РФ. К работе в этом органе следовало бы привлекать как государственных чиновников, так и представителей бизнеса (особенно малого и среднего).

В-третьих, должна быть пересмотрена государственная антимонопольная политика. Низкий уровень гарантий, непоследовательность решений, отсутствие четко выработанных стандартов — все это свидетельствует о недостаточной проработанности современной государственной антимонопольной политики. Директивы и рекомендации, которые Правительство РФ дает ФАС, должны учитывать текущие особенности и перспективы развития социально-экономической ситуации в стране. Взвешенная государственная антимонопольная политика является необходимым условием создания и совершенствования антимонопольной среды.

В-четвертых, необходимо реформирование существующего антимонопольного законодательства с целью расширения сфер его охвата и устранения существующих противоречий. К примеру, следует ограничить перечень дел, в которых к компаниям-монополистам могут быть применены санкции уголовного характера, лишь делами, связанными с ценовым сговором. При реформировании было бы правильно принять во внимание антимонопольные законодательства передовых стран мира, их ключевые положения, историю, причины и суть вносимых изменений.

В-пятых, помимо проведения государственных реформ, необходимы и изменения в деятельности самих монополистов. К таким действиям относятся, в частности, диверсификация производства, переход к новым стандартам, создание сбытовых сетей и предприятий смежных сфер вокруг монополии (что на Западе было сделано еще в 70-е годы XX века). Монополисты должны увеличивать социально-экономический эффект своей деятельности, способствовать развитию отечественной экономики. Для этого государству необходимо создать соответствующие условия и, конечно, поддерживать их, а также следить за тем, чтобы все игроки следовали установленным правилам.

При претворении в жизнь данных мер государству удастся улучшить качество осуществляемого антимонопольного регулирования, способствовать развитию малого и среднего бизнеса, а также защитить отечественную экономику от недобросовестной конкуренции и обеспечить стабильный экономический рост в будущем.

Литература

1. Иванова С., Медведева Е. Точка невозврата // Ведомости. 2007. № 248. 29 декабря.
2. Перетолчина А. Ни рынка, ни конкуренции // Ведомости. 2011. № 3. 13 января.
3. Насырова Г. Антимонопольное регулирование деятельности страховых организаций // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 3. С. 76–80.
4. Global Competition Review. Rating Enforcement: The annual ranking of the world's top antitrust authorities, 2013.
5. Новиков В., Панеях Э. Минэкономразвития предлагает реформировать ФАС // Ведомости. 2013. № 195. 22 октября.
6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ, ст. 178.
7. Авдашева С., Шаститко А. Экономика уголовных санкций за нарушение антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. 2010. № 1. С. 129–142.
8. Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ, ст. 6, от 26.07.2006.

Влияние санкций на инвестиционный климат России

Аннотация. В данной статье авторы рассмотрели проблемы инвестиционного климата, с которыми столкнулась Россия в 2014 г. после введения санкций стран Запада и США. Проанализированы основные факторы, влияющие на изменение инвестиционной привлекательности страны, а также позиции России в сфере инвестиций до 2014 г., а именно: наиболее привлекательные отрасли для инвестиционных вложений, основные иностранные инвесторы, а также объем накопленных иностранных инвестиций по итогам 2013 г. Рассмотрены последствия введения санкций со стороны США и стран Европейского союза, приведены примеры ухудшения положения России в некоторых аналитических рейтингах. Предложены меры для улучшения инвестиционного климата РФ в последующие годы.

Ключевые слова: инвестиционный климат; государственные гарантии; диверсификация рисков; накопленный иностранный капитал; секторальная направленность; модернизация экономики; территории опережающего развития; национальная предпринимательская инициатива.

Abstract. This article is devoted to the problems of the investment climate faced by Russia in 2014 after the sanctions, imposed by Western countries and the United States. The authors analyzed the main factors affecting the change in the investment attractiveness of the country and the state of Russia in the field of investments until 2014. The effects of the imposition of sanctions by the US and the European Union are examined. The measures of improvement the investment climate of Russia in the coming years are proposed.

Keywords: investment climate; government guarantees; diversification of risks; accumulated foreign capital; sectoral focus; modernization of the economy; territory of surpassed development; national business initiative.



Журавлева А.М.,

студентка Финансового
университета

✉ nuta.zhuravleva@list.ru



Подловилина Е.А.,

студентка Финансового
университета

✉ epodlovilina@mail.ru

Сегодня Россия находится в очень непростом экономическом положении, у нее множество проблем, с которыми жизненно необходимо справиться. И одна из них — ухудшение инвестиционного климата.

Почему сегодня так много внимания уделяется оценке именно инвестиционного климата? Прежде всего потому, что она необходима для верного понимания экономической ситуации в стране и предвидения потребности

в дополнительных ресурсах в будущем. Более того, сегодня оценка перспектив инвестиционного климата может оказать существенное влияние на будущее страны.

Следует отметить, для России приток капитала из-за рубежа является важным условием экономического роста. К сожалению, в связи с санкциями западных стран сегодня наблюдается резкое ухудшение инвестиционного климата в России. Поэтому актуальность вопроса о влиянии санкций на инвестиционный климат России бесспорна.

Для начала попробуем разобраться с теоретическим определением инвестиционного климата, чтобы лучше понимать суть вопроса. Существует большое количество определений, которые предоставляют современные словари, и вот одно из них. Инвестиционный климат — «это совокупность факторов, определяющих возможности организаций и формирующих у них стимулы к осуществлению финансовых вложений» [1].

Таким образом, можно сказать, что инвестиционный климат представляет собой совокупность условий (экономических, политических, социальных), оказывающих влияние на желание инвестора осуществить финансовые вложения с целью их эффективного использования и получения прибыли.

Научный руководитель: **Диденко В.Ю.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика».

Разумеется, инвестиционная привлекательность зависит в первую очередь от экономических условий. Однако нельзя не учитывать политические и социальные условия, в которых действует инвестор. Исходя из этого, мы видим, что на состояние инвестиционного климата влияет целый ряд факторов. Они могут оказывать влияние как негативное, так и позитивное.

На формирование благоприятного инвестиционного климата влияют следующие факторы.

- Во-первых, это предоставление государством гарантий инвесторам и защита их законных интересов. Для успешного формирования инвестиционного климата необходимо развитие соответствующей правовой базы и обеспечение правовой стабильности. Для этого в России был принят Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», а также действует Ассоциация по защите прав инвесторов [2].

- Во-вторых, немалую роль оказывает регулирование инвестиционного климата государством путем развития рыночной инфраструктуры, ресурсного потенциала, улучшение имиджа страны на международной арене и т.д.

Если говорить о неблагоприятных факторах формирования инвестиционного климата, то к ним следует отнести следующие.

- Отсутствие результативной государственной поддержки, недостаточно проработанная правовая база для защиты прав и законных интересов инвесторов, а также недостаточность государственных гарантий. Недостаточно активное участие государства в инвестиционном процессе слабо стимулирует отечественного и иностранного инвестора к финансированию развития реального сектора экономики.

- Неконтролируемая деятельность естественных монополий, в частности их ценовая политика. Одна из важнейших, но, к сожалению, пока не решенных задач государственного регулирования – недопущение роста цен на продукты и услуги естественных монополий и соответственно роста издержек производства предприятий реального сектора.

- Неблагоприятный инвестиционный климат также связан с низкой доступностью кредитных ресурсов и низким уровнем развития инфраструктуры.

Перечисленные условия существенно влияют на инвестиционную привлекательность любой страны и сдерживают потенциально возможные темпы экономического роста, в том числе и в России.

Состояние инвестиционного климата России до 2014 г.

Важно отметить, что прогрессивный приток инвестиций в страну может улучшить развитие национальной эконо-

мики в целом, а для России это является необходимым условием экономического роста.

Всем известно, что иностранные агенты скупают акции зарубежных компаний с целью увеличить доход и диверсифицировать свои риски. Но, к сожалению, не так много инвесторов вкладываются в экономику нашей страны. И это вполне объяснимо, так как в качестве одного из основных факторов риска для любого инвестора эксперты отмечают низкую степень диверсификации российской экономики, а также высокую зависимость финансовой системы от мировых цен на сырье. В настоящий момент в связи со сложившейся ситуацией риски вложения в Россию крайне высоки, поэтому, чтобы их уменьшить, необходимо предложить более высокие ставки доходности. Но, как бы досадно не было это говорить, национальных предприятий, которые могут соответствовать таким условиям, в нашей стране немного. Положение осложняется еще и тем, что в современной России развитие фондового рынка существенно отстает от мировых торговых площадок, и это также не способствует притоку иностранных инвестиций.

Обратимся к конкретным цифрам. В 2013 г. структура иностранного капитала в России характеризовалась следующими показателями: прямые инвестиции составили 15,4% общего объема инвестиций, портфельные – всего 0,6%, а львиная доля – 84% всех инвестиций – пришлось на различные формы кредитов. Очевидно, что приток прямых инвестиций, которые необходимы для создания новых рабочих мест, был явно недостаточен. Следует отметить, что в настоящее время в связи с санкциями он уменьшился почти вдвое. Для иностранных инвесторов стало очень рискованным делом вкладываться в российскую экономику, так как ее положение очень нестабильно и уязвимо.

Тем не менее в целом за 2013 г. иностранные инвестиции в экономику России достигли существенных размеров. Например, накопленный иностранный капитал увеличился на 6% по сравнению с 2012 г. и составил 384,1 млрд долл. США (табл. 1). Приток иностранных инвестиций также увеличился, но уже на 10% (170 млрд долл. США) [3].

Важно отметить, что инвестиционная деятельность стран, в особенности развитых, имеет секторальную направленность: большая доля инвестиционных потоков направляется в финансовые, высокотехнологичные и наукоемкие отрасли.

Что касается России, то наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов и имеющие хороший экспортный потенциал (наибольшая часть инвестиций направляется, разумеется, в нефтегазовую отрасль, а также в металлургию, легкую и химическую промышленность), а также отрасли, имеющие широкий

Таблица 1

Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности, млн долл. США

Вид деятельности	Инвестиции в 2013 г.		Накоплено на конец декабря 2013 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	всего	в % к итогу
Всего	170180	127170	384117	100
Обрабатывающие производства	89789	51397	146663	38,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	31030	25017	69822	18,2
Добыча полезных ископаемых	11424	8854	64211	16,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9717	6834	40276	10,5
Транспорт и связь	4759	5182	32094	8,4
Другие отрасли	3340	29886	31051	8,0

немонополизированный внутренний рынок (т. е. производство товаров народного потребления, пищевая промышленность).

Крупнейшими иностранными инвесторами России (табл. 2) являются Кипр, Нидерланды и Люксембург, на долю которых приходится соответственно 18; 17,8 и 12,8% всех накопленных инвестиций. Почему именно эти страны? Ответ прост. Это традиционные офшоры российского бизнеса, и значительная часть зарубежных финансовых ресурсов представляет собой ранее вывезенные из страны капиталы, контролируемые российским бизнесом [4].

В условиях санкций наибольший интерес вызывают инвестиционные потоки из стран Европейского союза и, разумеется, Соединенных Штатов Америки. Как видно из табл. 2, такие страны, как Великобритания, Германия, Франция и США, в 2013 г. занимали достаточно весомое положение в качестве инвесторов России. Сейчас еще нет опубликованных данных об инвестициях, поступивших в 2014 г., но уже можно определенно сказать, что к концу текущего года объем иностранных инвестиций в экономику России, особенно из стран, присоединившихся к финансовым санкциям, будет существенно ниже.

Состояние инвестиционного климата России после санкций

В связи с санкциями западных стран и США в последнее время наблюдается ухудшение состояния инвестиционного климата. Несмотря на рост показателей в рейтинге *DoingBusiness*¹, по мнению аналитиков, инвестиционная

¹ Ежегодное исследование группы Всемирного банка, в котором на основе 11 индикаторов оцениваются возможности ведения бизнеса в 189 странах.

привлекательность России в последнее время значительно ухудшилась, и причины носят как экономический, так и политический характер. Уже наблюдаются следующие негативные последствия [5].

Во-первых, за I квартал текущего года отток капитала из России превысил 50 млрд долл. США.

Во-вторых, произошло ослабление рубля, что уже сказывается и на инфляции. В целом рост инфляции вышел за пределы целевых 5%, которые были ориентиром для Центрального банка. Годовые темпы инфляции в данный момент превышают 7%.

Более того, фондовый рынок России с начала года просел практически на 15%, во многом как раз из-за санкций в ответ на геополитический конфликт на Украине. В результате, по данным последнего исследования *Bloomberg Markets Global Investor Poll*, Россия была названа наименее привлекательной для инвестиций экономикой из числа восьми крупнейших экономик мира [6].

Аналитическое рейтинговое агентство *Moody's* также понизило долгосрочный кредитный рейтинг России на одну ступень. Причиной послужили замедление в среднесрочной перспективе экономического роста в России и продолжающийся кризис на Украине, который сказался на экономике нашей в результате введения санкций.

Тем не менее сложившаяся сегодня политическая ситуация — это не первопричина проблем, возникших в российской экономике. Первопричину следует искать в экономической, а не политической сфере. Текущая геополитическая ситуация только усугубила положение, но она же может помочь нашей стране проснуться от сладкой ресурсно-сырьевой дремы, «открыть глаза» на истинные причины незавидного положения, в котором оказалась Россия. Сегодня ключевой причиной, которая препятствует привлечению инвестиций в модер-

Таблица 2

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам, млн долл. США

Инвестиции	Всего в 2013 г.		Инвестиции по видам			Поступило в 2013 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Итого:	384 117	100	126 051	5 691	252 375	170 180
Из них по основным странам-инвесторам	321 456	83,7	94 163	3 870	223 423	115 850
По странам						
Кипр	69 075	18,0	44 781	1 565	22 729	22 683
Нидерланды	68 176	17,8	23 723	153	44 300	14 779
Люксембург	49 192	12,8	1 195	213	47 784	16 996
Китай	32 130	8,4	1 679	15	30 436	5 027
Соединенное Королевство (Великобритания)	27 977	7,3	2 726	928	24 323	18 862
Германия	21 309	5,5	12 704	16	8 589	9 157
Ирландия	20 087	5,2	482	2	19 603	6 757
Франция	13 227	3,4	2 746	34	10 447	10 309
США	10 305	2,7	2 831	938	6 536	8 656
Япония	9 978	2,6	1 296	6	8 676	2 624

низацию, остается отсутствие системы нормально работающих институтов, что негативно влияет на общую инвестиционную привлекательность и мешает бизнесу повышать производительность и эффективность. Не менее важной проблемой, препятствующей созданию благоприятного инвестиционного климата, также являются низкие стандарты трудовых отношений и широкий теневой рынок.

Вывод

Улучшение инвестиционного климата является ключевой задачей успешного экономического и социально-политического развития любого государства. И Россия не исключение. Сегодня на высшем уровне государственного управления принимаются решения, которые призваны повысить инвестиционную привлекательность Российской Федерации.

1. Прежде всего осуществляются проекты по созданию территорий опережающего развития (особых экономических зон). Такой зоной, привлекательной для иностранных инвесторов, в скором времени должен стать Крым. С весны 2014 г. Государственный совет Крыма уже установил новые налоговые ставки на добавленную стоимость (вместо 18% установлен налог 4% для обычных товаров и 2% на продукты питания, медикаменты, детские вещи и другие социально значимые товары). Нетрудно посчитать, насколько выгоднее становятся инвестиции в развитие полуострова. И в идеале, конечно же, вся Россия должна стать такой особой экономической зоной, хотя бы постараться приблизиться к ней. Данное решение является особенным важным для того, чтобы

привлечь иностранные инвестиции в регион для его развития и процветания.

2. Следует упростить процедуры и снять бюрократическое давление на бизнес, так как инвестиционный климат очень сильно от этого страдает. Для реализации этой меры работает Национальная предпринимательская инициатива, в рамках которой создаются так называемые «дорожные карты», направленные на устранение проблем, препятствующих эффективному ведению бизнеса в России и на совершенствование инвестиционной привлекательности страны.

Таким образом, эти два основных способа помогут хотя бы немного решить основную проблему России относительно инвестиционного климата – улучшить инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов.

Литература

1. Словарь на Академике [Электронный ресурс]: Электр. словарь. Режим доступа к словарю: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/23141 (дата обращения: 12.10.14).
2. Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».
3. Федеральная служба Государственной статистики: http://www.google.ru/url?url=http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03 (дата обращения: 12.10.14).
4. Илюхина Е. Иностранные инвестиции в Российской экономике: www.iер.ru/files/RePEc/gai/ruserr/811lyuhina (дата обращения: 27.09.14).
5. Doing Business – <http://russian.doingbusiness.org/> (дата обращения: 10.10.14).
6. Bloomberg Markets Global Investor Poll – <http://www.bloomberg.com/> (дата обращения: 07.10.14).

УДК 339.7

«Интеграционный барометр» стран Юга Африки

Аннотация. В статье представлены функционирующие на территории Юга Африки региональные интеграционные группировки. Исследована конвергенция в сферах макроэкономической, финансовой, монетарной и фискальной политики стран Юга Африки и территориальных интеграционных группировок (SADC, SACU, CMA). На основе полученных данных автор делает вывод о неравномерности региональной интеграции на юге Африканского континента, ограниченности процессов интеграции в SACU и CMA отдельных отраслей экономики, и как следствие, – отсутствию эффекта *spillover**. По мнению автора, потенциал расширения интеграционных союзов Юга Африки весьма ограничен. Их дальнейшее развитие представляется целесообразным посредством углубления взаимодействия в рамках SADC. Кроме того, динамика показателей конвергенции по четырем исследуемым областям свидетельствует о процикличности региональной экономической интеграции и сильной зависимости от развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция; Юг Африки; SADC; SACU; CMA; конвергенция.

Abstract. In this article, the functioning of the Southern Africa regional integration groupings was observed briefly, and the convergence of macroeconomic, financial, monetary and fiscal policies of the Southern Africa countries and integration groups (SADC, SACU and CMA) was investigated. Based on these results, we can conclude unevenness in the implementation of regional integration initiatives in the South of the African continent and limited integration processes in SACU and CMA so that the effect of «spillover» in these areas is not observed. Therefore, the potential for expansion of these integration unions is limited, and further development of integration seems appropriate through the deepening of integration within SADC. In addition, the dynamics of convergence for the four studied areas showed the Pro-cyclicality of regional economic integration and a strong dependence on the development of the world economy.

Keywords: regional economic integration; Southern Africa; SADC; SACU; CMA; convergence.



Романчук Е.С.,

аспирантка Финансового университета

✉ kate.romanchuk@ya.ru

Развитие регионализации и образование большого количества разных по своему функциональному назначению интеграционных группировок порождает проблемы, связанные с перекрестным членством участников. Все чаще в научных кругах поднимается вопрос о необходимости выработки общего подхода к корректной «стыковке» интеграционных группировок, трансформации старых интеграционных союзов, сложившихся в период колониального прошлого развивающихся стран, в объединения нового образца.

На примере Юга Африки мы рассмотрим, как там одновременно сосуществуют три объединения: Сообщество развития Юга Африки (*Southern African Development Community*, далее – SADC), Южноафриканский таможенный союз (*Southern African Customs Union*, далее – SACU) и Единая монетарная зона (*Common Monetary Area*, далее – CMA).

В 1910 г. с подписания Соглашения о Таможенном союзе берет начало SACU, в который вошли ЮАР, Ботсвана, Лесото, Намибия и Свазиленд. SACU создавался в период колониальной зависимости государств – членов союза. Позднее, в 1969 и 2000 гг. в Соглашение о таможенном союзе вносились изменения. Формат взаимодействия до сих пор остается приемлемым для стран-участниц.

Согласно положениям действующего соглашения пять государств – членов SACU уже имеют общий внешний тариф, а также общий акцизный тариф. Однако ограничения и, главное, услуги, права на интел-

Научный руководитель: Валовая Т.Д., доктор экономических наук, профессор кафедры «Международные финансы».

* Дословно термин «*spillover*» переводится с английского как избыток чего-либо. В данном контексте эффект *spillover* означает, что интеграция в одной области порождает интеграцию в другой.

лектуальную собственность и так называемые «сингапурские вопросы» (инвестиции, политика в области конкуренции, государственные закупки и содействие торговле) Соглашением не регулируются.

На отдельных пунктах государственных границ между странами *SACU* функционируют таможенные посты. Взимаемые в регионе таможенные и акцизные сборы аккумулируются в общем пуле. Таможенные доходы распределяются пропорционально между странами в соответствии с долей импорта государства-участника. Поэтому страны, которые больше импортируют, получают большую долю, обеспечивая себе неявную компенсацию эффектов «увеличения стоимости» и «поляризации» в Таможенном союзе [1].

85% акцизных доходов *SACU* распределяются согласно доле каждого участника в совокупном ВВП, а 15% остаются на цели развития и распределяются согласно отклонению ВВП конкретной страны от среднего ВВП по Таможенному союзу.

Вторая интеграционная группировка Юга Африки – *CMA* была создана в 1974 г., когда ЮАР, Намибия, Ботсвана, Лесото и Свазиленд подписали Монетарное соглашение по рэнд¹. Но два года спустя Ботсвана стала проводить независимую денежную-кредитную и валютную политику.

В 1986 г. было подписано новое Трехстороннее монетарное соглашение, и *CMA* превратилась в гибрид валютного управления и монетарного союза. Например, Соглашение по *CMA* дает право эмиссии национальной валюты трем небольшим странам-участницам, но области использования их валют как платежного средства ограничиваются территорией соответствующего государства, тогда как южноафриканский рэнд используется на всей территории монетарной зоны.

Третья интеграционная группировка – *SADC* возникла в 1980 г. как попытка девяти государств Юга Африки, а именно: Анголы, Ботсваны, Лесото, Малави, Мозамбика, Свазиленда, Танзании, Замбии и Зимбабве, снизить внешнюю экономическую зависимость государств-членов от ЮАР и содействовать региональному сотрудничеству за счет реализации совместных проектов [2].

Изначально группировка носила название «Конференция стран Юга Африки по координации развития» (*Southern African Development Coordination Conference – SADCC*). В августе 1992 г. после подписания Соглашения государств – членов *SADC*, объе-

динение было переименовано в *SADC*. В настоящее время *SADC* объединяет 15 государств Юга Африки: Анголу, Ботсвану, Демократическую Республику Конго (ДРК), Лесото, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибию, Сейшельские острова, ЮАР, Свазиленд, Танзанию, Замбию, Зимбабве. Интеграционная модель *SADC* копирует модель успешной европейской интеграции, предполагающую поступательное движение от региональных торговых соглашений к единому валютному союзу.

Несмотря на то что с момента создания группировки прошло уже больше 20 лет, государства – члены *SADC* все еще уделяют основное внимание консолидации и созданию зоны свободной торговли, членами которой являются все страны группировки, кроме Анголы, ДРК и Сейшельских островов [3].

Запланированный на 2012 г. переход от зоны свободной торговли к Таможенному союзу не состоялся, так как, несмотря на существенную либерализацию таможенных тарифов, страны – члены *SADC* не готовы к полной отмене тарифов внутри региона. Наряду с установлением единой таможенной территории в рамках *SADC* активно идет финансовая интеграция за счет снижения внутрирегиональных барьеров для финансовых операций и движения капитала, а также установления региональной макроэкономической стабильности и конвергенции посредством сдержанной фискальной и монетарной политики [4, с. 33]. Стратегия развития *SADC* предполагает решение шести ключевых задач:

1. Создание благоприятного национального законодательства;
2. Конвергенция на макроэкономическом уровне;
3. Фискальная координация;
4. Либерализация счета текущих операций и счета капитала;
5. Реформа платежных систем;
6. Мобилизация ресурсов через финансовые институты.

Основным документом *SADC*, определяющим направления сотрудничества в финансовой сфере, является вступивший в силу в 2010 г. Протокол по финансам и инвестициям. Наряду с традиционными средствами сотрудничества (например, совместное развитие рынков капитала) в нем согласовано взаимодействие в совершенствовании информационно-коммуникационных технологий, налаживании кооперации финансовых институтов развития, небанковских финансовых институтов, фондовых бирж, в совместной борьбе с отмыванием доходов, полученных нелегальным путем. На сегодняшний день из всех обязательств, предписанных положениями Протокола, выполнено только 53,4% [5].

¹ Согласно положениям данного Соглашения, на территории стран – членов *CMA* в качестве средства платежа наряду с национальными валютами государств-участников используется национальная валюта ЮАР – рэнд. Фактически *CMA* является гибридом валютного союза и валютного управления.

Таблица 1

Индекс макроэкономической конвергенции, 2013 г.

Страна	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU
Ангола	1	1,26	1,65	0,81	0,96	0,67	0,93	1,25	0,42	2,13	1,17	0,4	1,19	0,96	1,01	0,23	1,39	0,86
Ботсвана	2	1,26	1,88	1,03	2,22	1,42	0,82	1,48	0,84	1,9	1,32	1,66	1,41	1,19	2,28	1,03	1,17	1,95
ДРК	3	1,65	1,88	0,85	1,8	1	2,58	0,4	1,88	3,78	2,82	1,97	0,47	0,69	1,91	1,56	3,05	2,51
Лесото	4	0,81	1,03	0,85	1,19	0,39	1,73	0,44	1,04	2,94	1,97	1,13	0,38	0,15	1,25	0,72	2,2	1,66
Мадагаскар	5	0,96	2,22	1,8	1,19	0,82	1,4	1,45	1,39	2,78	1,02	0,56	1,41	1,3	0,11	1,2	1,4	0,71
Малави	6	0,67	1,42	1	0,39	0,82	1,6	0,65	0,9	2,8	1,84	0,99	0,61	0,49	0,93	0,58	2,07	1,53
Маврикий	7	0,93	0,82	2,58	1,73	1,4	1,6	2,18	0,7	1,37	0,5	0,84	2,11	1,89	1,46	1,02	0,47	1,13
Мозамбик	8	1,25	1,48	0,4	0,44	1,45	0,65	2,18	1,48	3,38	2,42	1,57	0,06	0,29	1,51	1,16	2,65	2,11
Намбия	9	0,42	0,84	1,88	1,04	1,39	0,9	0,7	1,48	1,9	0,94	0,82	1,42	1,19	1,44	0,32	1,17	1,12
Сейшельские острова	10	2,13	1,9	3,78	2,94	2,78	2,8	1,37	3,38	1,9	1,87	2,21	3,52	3,09	2,83	2,22	1,38	2,51
ЮАР	11	1,17	1,32	2,82	1,97	1,02	1,84	0,5	2,42	0,94	1,87	0,85	2,35	2,13	0,96	1,25	0,49	0,63
Свазиленд	12	0,4	1,66	1,97	1,13	0,56	0,99	0,84	1,57	0,82	2,21	0,85	1,51	1,28	0,61	0,63	1,08	0,54
Танзания	13	1,19	1,41	0,47	0,38	1,41	0,61	2,11	0,06	1,42	3,32	2,35	1,51	0,23	1,46	1,1	2,58	2,04
Замбия	14	0,96	1,19	0,69	0,15	1,3	0,49	1,89	0,29	1,19	3,09	2,13	1,28	0,23	1,35	0,87	2,36	1,82
Зимбабве	15	1,01	2,28	1,91	1,25	0,11	0,93	1,46	1,51	1,44	2,83	0,96	0,61	1,46	1,35	1,25	1,45	0,6

Источник: рассчитано автором.

Таблица 2

Динамика индекса макроэкономической конвергенции, 2001 – 2013 гг.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	SMA
Ангола	1	-0,17	0,37	0,45	-1,08	-0,11	-0,24	-0,47	-1,2	0,14	-0,32	0,68	0,7	0,43	-0,3	-0,42	0,31		
Ботсвана	2	-0,17	0,48	-0,53	0,28	-0,45	0,42	-1,45	0,3	0,01	0,91	0,95	-0,52	-0,51	1,18	0,13	0,78	1,07	
ДРК	3	0,37	0,48	-0,3	0,44	0,53	0,81	-1,92	0,71	1,26	1,01	0,98	-0,9	-0,55	1,21	0,33	1,47	1,03	
Лесото	4	0,67	-0,53	-0,3	0,82	-1,23	0,56	-0,91	0,01	-0,52	0,82	0,27	0,01	0,02	0,78	0,05	0,25	0,98	
Мадагаскар	5	0,45	0,28	0,44	0,82	-1,02	-0,14	0,47	-0,02	-1,06	-0,51	-0,67	1,4	1,05	-0,73	0,15	-0,93	-0,35	
Малави	6	-1,08	-0,45	0,53	-1,23	-1,02	-0,65	-2,15	-0,74	-0,13	-0,45	-0,47	-1,23	-1,22	-0,24	-1,13	0,02	-0,42	
Маврикий	7	-0,11	0,42	0,81	0,56	-0,14	-0,65	-0,35	0,1	-0,92	0,46	0,06	0,57	0,59	0,38	0,48	-0,31	0,65	
Мозамбик	8	-0,24	-1,45	-1,92	-0,91	0,47	-2,15	-0,35	-0,91	-1,44	-0,1	-0,64	-0,92	-0,94	-0,32	-0,86	-0,66	0,07	
Намбия	9	-0,47	0,3	0,71	0,01	-0,02	-0,74	0,1	-0,91	-0,53	0,3	0,64	0,01	0,03	0,87	-0,05	0,25	0,77	
Сейшельские острова	10	-1,2	0,01	1,26	-0,52	-1,06	-0,13	-0,92	-1,44	-0,53	-0,43	-0,39	-0,52	-0,5	-0,17	-0,58	-0,13	-0,27	
ЮАР	11	0,14	0,91	1,01	0,82	-0,51	-0,45	0,46	-0,1	0,3	-0,43	0,02	0,83	0,84	-0,16	0,68	-0,3	0,16	
Свазиленд	12	-0,32	0,95	0,98	0,27	-0,67	-0,47	0,06	-0,64	0,64	-0,39	0,02	0,28	0,3	0,23	0,38	-0,02	0,05	
Танзания	13	0,68	-0,52	-0,9	0,01	1,4	-1,23	0,57	-0,92	0,01	-0,52	0,83	0,28	-0,01	0,63	0,06	0,26	0,99	
Замбия	14	0,7	-0,51	-0,55	0,02	1,05	-1,22	0,59	-0,94	0,03	-0,5	0,84	0,3	-0,01	0,75	0,08	0,28	1,01	
Зимбабве	15	0,43	1,18	1,21	0,78	-0,73	-0,24	0,38	-0,32	0,87	-0,17	0,23	0,63	0,75	0,7	0,7	-0,03	-0,18	

Источник: рассчитано автором.

Таблица 3

Индекс финансовой конвергенции, 2012 г.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	SMA
Ангола	1	0,3	1,37	0,48	3,52	2,18	0,9	1,44	0,53	0,29	0,75	0,62	1,14	0,86	1,53	1,53	1,53	4,04	2,31
Ботсвана	2	0,3	1,66	0,18	3,81	2,48	0,6	1,74	0,23	0,12	0,45	0,33	1,31	0,68	1,23	1,23	1,23	3,74	2,01
ДРК	3	1,37	1,66	1,85	2,15	0,82	1,3	1,29	1,67	1,66	1,44	1,99	1	0,98	2,89	2,89	2,89	5,4	3,67
Лесото	4	0,48	0,18	1,85	4	2,66	0,69	1,92	0,33	0,19	0,54	0,14	1,5	0,87	1,05	1,05	1,05	3,56	1,83
Мадагаскар	5	3,52	3,81	2,15	4	1,55	3,45	2,42	3,83	3,81	3,6	4,14	2,5	3,13	5,05	5,05	5,05	7,56	5,83
Малави	6	2,18	2,48	0,82	2,66	1,55	2,12	0,87	2,49	2,47	2,26	2,8	1,16	1,8	3,71	3,71	3,71	6,22	4,49
Маврикий	7	0,9	0,6	1,3	0,69	3,45	2,12	1,38	0,37	0,72	0,15	0,69	0,95	0,32	1,59	1,59	1,59	4,1	2,37
Мозамбик	8	1,44	1,74	1,29	1,92	2,42	0,87	1,38	1,75	1,73	1,52	2,06	0,42	1,05	2,97	2,97	2,97	5,48	3,75
Намбия	9	0,53	0,23	1,67	3,83	2,49	0,37	1,75	0,35	0,35	0,23	0,32	1,33	0,69	1,22	1,22	1,22	3,73	2
Сейшельские острова	10	0,29	0,12	1,66	0,19	3,81	2,47	0,72	1,73	0,35	0,57	0,33	1,31	0,68	1,24	1,24	1,24	3,75	2,02
ЮАР	11	0,75	0,45	1,44	0,54	3,6	2,26	0,15	1,52	0,23	0,57	0,54	1,1	0,46	1,45	1,45	1,45	3,96	2,23
Свазиленд	12	0,62	0,33	1,99	0,14	4,14	2,8	0,69	2,06	0,32	0,33	0,33	1,64	1,01	0,91	0,91	0,91	3,42	1,69
Танзания	13	1,14	1,31	1	1,5	2,5	1,16	0,95	0,42	1,33	1,31	1,1	1,64	0,63	2,55	2,55	2,55	5,06	3,33
Замбия	14	0,86	0,68	0,98	0,87	3,13	1,8	0,32	1,05	0,69	0,68	1,01	0,63	1,91	1,91	1,91	1,91	4,42	2,69
Зимбабве	15	1,53	1,23	2,89	1,05	5,05	3,71	1,59	2,97	1,22	1,24	0,91	2,55	1,91	0	0	0	2,51	0,78

Источник: рассчитано автором.

Таблица 4

Динамика индекса финансовой конвергенции, 2001 – 2012 гг.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	SMA
Ангола	1	-1,13	-1,13	0,09	0,34	3,01	0,43	-0,14	-0,05	-0,37	-3,04	-0,27	0,64	0,59	0,94	0,94	0,94	2,22	1,76
Ботсвана	2	-1,13	0,26	0,26	-1,38	1,87	0,6	0,21	-1,19	-0,3	-1,78	0,04	-0,38	-0,62	-1,01	0,13	0,33	3,36	1,13
ДРК	3	0,09	0,26	0,7	0,79	0,34	-0,47	-1,04	0,5	-0,86	-0,37	1	-0,36	-0,26	2,2	2,2	1,66	3,83	2,2
Лесото	4	0,34	-1,38	0,7	3,62	1,04	-0,47	0,56	-0,71	-3,27	-0,61	-0,71	1,13	0,74	0,58	0,38	0,38	1,61	1,15
Мадагаскар	5	3,01	1,87	0,79	3,62	-0,29	1,91	1,44	2,42	-0,03	2,06	2,91	2,49	2,88	4,2	4	4	5,23	4,77
Малави	6	0,43	0,6	0,34	1,04	-0,29	-0,13	-1,93	0,84	-0,47	-0,03	1,34	-0,67	0,08	2,54	2	2	4,17	2,54
Маврикий	7	-0,14	0,21	-0,47	-0,47	1,91	-0,13	-1,15	-0,23	-1,57	0,11	-0,09	-0,59	-0,98	0,51	1,06	1,06	3,32	1,88
Мозамбик	8	-0,05	-1,19	-1,04	0,56	1,44	-1,93	-1,15	-0,64	-3,09	-1	-0,15	-0,57	-0,17	1,14	0,95	0,95	2,17	1,71
Намбия	9	-0,37	-0,3	0,5	-0,71	2,42	0,84	-0,23	-0,64	-2,08	-0,41	0,14	-0,08	-0,47	0,66	0,85	0,85	2,81	1,65
Сейшельские острова	10	-3,04	-1,78	-0,86	-3,27	-0,03	-0,47	-1,57	-3,09	-2,08	-1,73	-2,28	-2,52	-2,91	-1,76	-1,56	-1,56	2,24	-0,76
ЮАР	11	-0,27	0,04	-0,37	-0,61	2,06	-0,03	0,11	-1	-0,41	-1,73	-0,28	-0,43	-0,82	0,33	0,88	0,88	3,17	1,76
Свазиленд	12	-0,1	-0,38	1	-0,71	2,91	1,34	-0,09	-0,15	0,14	-2,28	-0,28	0,42	0,02	0,52	0,66	0,66	2,32	1,2
Танзания	13	0,64	-0,62	-0,36	1,13	2,49	-0,67	-0,59	-0,08	-2,52	-0,43	0,42	0,39	0,39	1,71	1,51	1,51	2,74	2,27
Замбия	14	0,59	-1,01	-0,26	0,74	2,88	0,08	-0,98	-0,17	-2,91	-0,82	0,02	0,39	1,32	1,32	1,12	1,12	2,35	1,88
Зимбабве	15	0,94	0,13	2,2	0,58	4,2	2,54	0,51	1,14	0,66	-1,76	0,33	0,52	1,71	1,32	-0,54	-0,54	1,03	0

Источник: рассчитано автором.

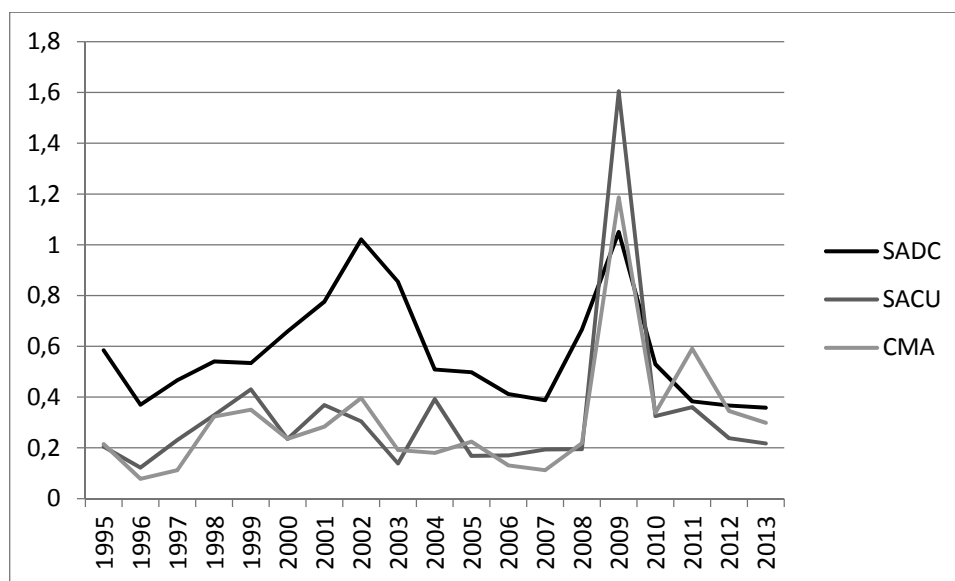


Рис. 1. Динамика макроэкономической конвергенции в трех интеграционных группировках Юга Африки*

Источник: рассчитано автором.

* Повышение индекса интерпретируется как снижение уровня конвергенции.

У стран Юга Африки есть основа и перспективы для углубления интеграции. Каковы тенденции развития региона, мы попробуем определить, опираясь на метод расчета конвергенции экономик, предложенный в книге «Система индикаторов евразийской интеграции ЕАБР 2009» авторским коллективом под руководством Е.Ю. Винокурова [6].

Конвергенция будет рассмотрена по четырем аспектам: макроэкономика (ВВП на душу населения, темпы роста ВВП за год); финансовая политика (средняя ставка по депозитам, средняя ставка по кредитам); фискальная политика (доля расходов консолидированного бюджета в ВВП, доля внешнего долга в ВВП, доля сальдо консолидированного бюджета в ВВП и индекс Франка); монетарная политика (темпы роста курса национальной валюты к доллару США за год и среднегодовой уровень инфляции) по направлениям: пары стран, страна–регион и регион. При этом отметим, что снижение индексов конвергенции означает повышение уровня конвергенции, и наоборот. Статистическая база по странам сформирована на основе данных, представленных на официальных сайтах Всемирного банка и Африканского банка развития.

Показатели, характеризующие уровень макроэкономической конвергенции, представлены в табл. 1. Минимальное расстояние, а значит, большая конвергенция, наблюдается между Танзанией и Мозамбиком, Зимбабве и Мадагаскаром, Замбией и Лесото, тогда как максимальное значение показателя и, следовательно, большая дивергенция – между Сейшельскими островами и ДРК, Мозамбиком, Танзанией и Замбией. Кроме того, Сейшельские острова больше всех

отдалены от экономик региона. Вероятнее всего, это обусловлено географической удаленностью от Африканского континента и поздним присоединением островов к интеграционной группировке SADC.

В группах страна–регион динамика низкого уровня конвергенции макроэкономики Сейшельских островов и группировок несколько сглаживается, хотя показатели дистанции остаются достаточно высокими. Вместе с тем более конвергентны показатели SADC с Анголой и Намибией, SACU – с Маврикием и ЮАР, а CMA – со Свазилендом, ЮАР и страной – не членом зоны Зимбабве.

В динамике конвергенции пар по сравнению с 2001 г. (табл. 2) трудно выделить общую тенденцию. Лидерами по сокращению дистанции стали пары стран Малави–Мозамбик, ДРК–Мозамбик и Ботсвана–Мозамбик, что объясняется позитивной динамикой внутреннего развития Мозамбика. Вместе с тем увеличение дистанции наблюдалось у пар Танзания–Мадагаскар, ДРК–Сейшельские острова, ДРК–Зимбабве, Ботсвана–Зимбабве.

В целом, в динамике индекса макроэкономической конвергенции страна–регион нет общего тренда: если расстояние между странами и SACU сократилось более чем за 10 лет, то от двух других регионов государства скорее отдалялись. Лидером по увеличению дистанции стала ДРК вследствие напряженной внутренней социально-политической обстановки. Зимбабве и Ангола, несмотря на внутренние проблемы, сократили расстояние с двумя из трех интеграционных объединений SACU и CMA, а также SADC и SACU соответственно. Кроме этого, в паре страна–реги-

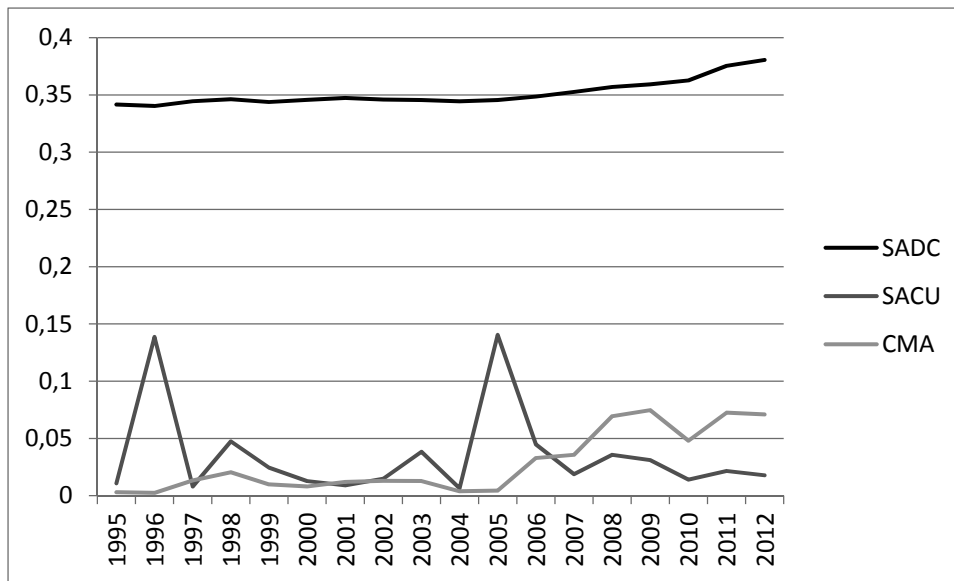


Рис. 2. Динамика финансовой конвергенции в трех интеграционных группировках Юга Африки*

Источник: рассчитано автором. На картинке сверху вниз: SADC SACU CMA

* Повышение индекса интерпретируется как снижение уровня конвергенции.

он лидерами стали Малави – SADC, Мозамбик – SADC и Мадагаскар – SACU.

Макроэкономическая динамика в SADC, SACU и CMA (рис. 1) во временном срезе демонстрирует сильную зависимость конвергенции таких показателей, как ВВП на душу населения и темпы роста экономик региона от состояния мировой экономики. В 2009 г. индексы существенно выросли на фоне разразившегося в конце 2008 г. глобального финансово-экономического кризиса. Причем в случае с SACU индекс поднялся больше остальных, демонстрируя тем самым усиление дифференциации государств, в том числе и за счет неравномерного распределения таможенных доходов в рамках группировки.

В соответствии с данными индекса финансовой конвергенции (табл. 3) наименьшее расстояние наблюдается в парах Ботсвана – Лесото, Ботсвана – Сейшельские острова, Лесото – Сейшельские острова, ЮАР – Маврикий, Лесото – Свазиленд. Наибольшую дивергенцию демонстрируют Мадагаскар и Малави.

В парах с отдельными интеграционными объединениями большая дивергенция сохранилась у Мадагаскара и Малави. Наряду с этим высокий коэффициент был у следующих пар: ДРК – CMA, Мозамбик – CMA и Танзания – CMA. В целом практически во всех парах коэффициент был больше единицы, это свидетельствует о сильных расхождениях процентных ставок по кредитам и депозитам, что обусловлено разным уровнем развития прежде всего системы банковских институтов.

В динамике с 2001 г. (табл. 4) лидером по «сокращению расстояния» стали Сейшельские острова,

лидером по «увеличению расстояния» – Мадагаскар и Зимбабве, у которых существенно увеличилась дистанция практически со всеми странами – членами SADC.

Как и в 2013 г., показатели, отражающие динамическое изменение финансовой конвергенции, демонстрируют дивергенцию практически во всех случаях. Лидером в тренде негативной конвергенции стало SACU.

Динамика финансовой конвергенции (рис. 2) по регионам различна: если SACU и CMA в силу схожего состава участников на протяжении более десятка лет двигались в сторону конвергенции, то у SADC перманентно растет показатель дивергенции. Стоит отметить, что тенденции для стран SACU и CMA различны, особенно это проявилось в 2005 г.

На основе анализа конвергенции пар стран в сфере монетарной политики (табл. 5) можно сделать вывод о превалировании внутриэкономических эффектов над трансграничными. Наименьшее расстояние зафиксировано между Свазилендом и Намибией, Свазилендом и ЮАР, а также ЮАР и Ботсваной, т.е. странами – членами SACU, де-факто являющимися участниками единой монетарной зоны. Максимальную дивергенцию со всеми странами SADC показала Малави. Наибольшая дивергенция наблюдалась с ДРК, Республикой Маврикий и Сейшельскими островами. Такая сильная дивергенция объясняется высоким уровнем инфляции, которая в феврале 2013 г. достигла 37,9%, что связано с продолжающимся обесцениванием национальной валюты и давлением на запасы продовольствия в голодные сельскохозяйственные сезоны.

Таблица 5

Индекс конвергенции монетарной политики, 2012 г.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	CMA
Ангола	1	1,8	3,63	2,75	1,5	11,52	2,67	2,53	2,42	2,87	2,57	2,41	0,45	1,09	2,39	145,76	10,03	3,79	
Ботсвана	2	1,8	2,75	0,96	0,62	12,4	1,68	1,15	0,62	1,99	0,57	0,61	1,34	0,7	1,51	146,63	10,94	5,59	
ДРК	3	3,63	3,12	2,53	2,12	15,15	1,06	1,59	2,87	1,96	2,92	2,88	3,17	2,91	1,23	149,38	13,66	7,31	
Лесото	4	2,75	1,44	2,53	1,31	12,61	1,47	0,94	0,34	1,78	0,39	0,35	2,3	1,66	1,3	146,85	11,9	6,55	
Мадагаскар	5	1,5	2,43	2,12	1,31	13,02	1,22	1,09	0,97	1,37	0,92	0,96	1,05	0,79	0,89	147,26	11,54	5,24	
Малави	6	11,52	12,81	15,15	12,61	13,02	14,08	13,55	12,28	14,39	12,23	12,27	11,97	12,23	13,91	134,24	2,16	7,84	
Маврикий	7	2,67	1,48	1,06	1,47	1,22	14,08	0,53	1,81	1,11	1,86	1,82	2,22	1,85	0,39	148,32	12,6	6,46	
Мозамбик	8	2,53	1,53	1,59	0,94	1,09	13,55	0,53	1,28	0,97	1,33	1,29	2,08	1,44	0,36	147,79	12,07	6,33	
Намбия	9	2,42	1,74	2,87	0,34	0,97	12,28	1,81	1,28	2,12	0,05	0,01	1,97	1,32	1,64	146,51	11,56	6,21	
Сейшельские острова	10	2,87	2,37	1,96	1,78	1,37	14,39	1,11	0,97	2,12	2,17	2,13	2,42	2,16	0,72	148,63	12,91	6,56	
ЮАР	11	2,37	0,2	2,92	0,39	0,92	12,23	1,86	1,33	0,05	2,17	0,04	1,91	1,27	1,69	146,46	11,51	6,16	
Свазиленд	12	2,41	1,07	2,88	0,35	0,96	12,27	1,82	1,29	0,01	2,13	0,04	1,96	1,31	1,65	146,5	11,55	6,2	
Танзания	13	0,45	1,08	3,17	2,3	1,05	11,97	2,22	2,08	1,97	2,42	1,91	1,96	0,64	1,94	146,21	10,49	4,25	
Замбия	14	1,09	0,68	2,91	1,66	0,79	12,23	1,85	1,44	1,32	2,16	1,27	1,31	0,64	1,68	146,47	10,75	4,89	
Зимбабве	15	2,39	1,44	1,23	1,3	0,89	13,91	0,39	0,36	1,64	0,72	1,65	1,94	1,68	1,48,15	12,43	6,08		

Источник: рассчитано автором.

Таблица 6

Динамика индекса конвергенции фискальной политики, 2001 – 2013 гг.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	CMA
Ангола	1	-71,69	-103,44	-78,78	-71,88	-53,87	-71,42	-69,61	-74,31	-70,97	-71,51	-71,34	-73,77	-64,97	-35,98	-115,34	-63,47	-72,43	
Ботсвана	2	-71,69	-177,81	-71,7	0,35	4,3	1,08	-0,19	-2,7	1,64	0,1	0,26	0,62	-6,72	-33,6	-187,58	8,89	2,85	
ДРК	3	-103,44	-177,44	-186,07	-178,32	-157,31	-180,09	-177,62	-180,92	-178,95	-178,02	-177,94	-178,11	-170,22	-144,2	-11,4	-166,91	-175,98	
Лесото	4	-78,78	-6,69	-186,07	-7,09	-3,56	-6,09	-8,45	-4,47	-6,11	-7,27	-7,43	-5,15	-13,88	-41,86	-195,41	1,72	0,21	
Мадагаскар	5	-71,88	2,16	-178,32	-7,09	5,03	0,39	-0,15	-2,62	0,86	0,18	0,34	0,1	-6,52	-34,12	-186,84	9,76	2,39	
Малави	6	-53,87	4,7	-157,31	-3,56	5,03	5,38	6,66	0,91	5,94	3,71	3,88	3,14	11,56	-13,1	-191,88	-5,96	-3	
Маврикий	7	-71,42	0,87	-180,09	-6,09	0,39	5,38	-1,42	-0,95	0,78	1,64	1,48	2,09	-6,18	-35,33	-186,5	9,98	4,33	
Мозамбик	8	-69,61	0,18	-177,62	-8,45	-0,15	6,66	-1,42	-3,3	-0,72	-0,4	-0,32	0,01	-4,82	-33,53	-185,08	10,7	2,25	
Намбия	9	-74,31	-1,59	-180,92	-4,47	-2,62	0,91	-0,95	-3,3	-0,97	-2,8	-2,96	-0,68	-9,41	-36,72	-190,94	6,19	4,68	
Сейшельские острова	10	-70,97	2,02	-178,95	-6,11	0,86	5,94	0,78	-0,72	-0,97	1,94	2,01	1,98	-5,61	-34,74	-185,93	10,62	4,17	
ЮАР	11	-71,51	-0,28	-178,02	-7,27	0,18	3,71	1,64	-0,4	1,94	1,94	-0,08	1,57	-6,61	-33,81	-188,14	8,99	3,81	
Свазиленд	12	-71,34	0,72	-177,94	-7,43	0,34	3,88	1,48	-0,32	2,01	-0,08	1,49	1,49	-6,45	-33,74	-187,97	9,15	3,73	
Танзания	13	-73,77	0,35	-178,11	-5,15	0,1	3,14	2,09	0,01	1,98	1,57	1,49	1,49	-7,51	-33,91	-188,73	7,76	2,24	
Замбия	14	-64,97	-6,74	-170,22	-13,88	-6,52	11,56	-6,18	-4,82	-9,41	-6,61	-6,45	-7,51	-26,01	-26,01	-180,32	3,3	-5,27	
Зимбабве	15	-35,98	-33,68	-144,2	-41,86	-34,12	-13,1	-35,33	-33,53	-36,72	-34,74	-33,74	-33,91	-26,01	-26,01	-150,95	-22,71	-31,78	

Источник: рассчитано автором.

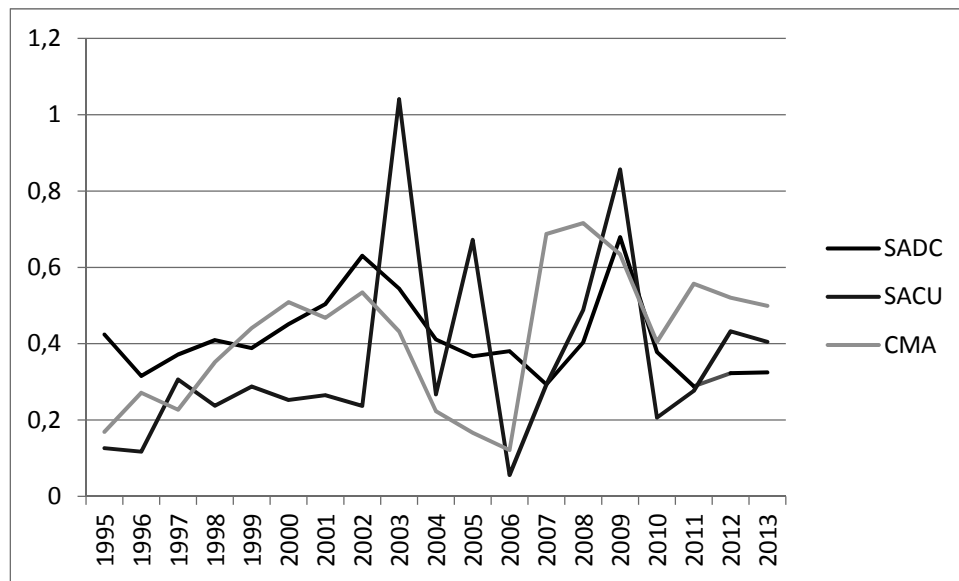


Рис. 3. Динамика конвергенции монетарной политики в трех интеграционных группировках Юга Африки*

Источник: рассчитано автором.

* Повышение индекса интерпретируется как снижение уровня конвергенции.

Резервный банк Малави ужесточил в 2013 г. денежно-кредитную политику и ожидается, что в обозримой перспективе уровень инфляции будет падать.

Оценка конвергенции государств и регионов показала сильную дивергенцию участников SADC (максимальное значение у ДРК, минимальное – у Малави). Интересно, что схожая тенденция, но со значительно меньшими показателями наблюдается в парах государство–SACU. По отношению к CMA наибольшая дистанция у Малави, а наименьшая – у Анголы.

Динамические показатели по странам (табл. 6) характеризовались существенными различиями. Лидерами «сокращения дистанции» в парах стран стали ДРК, Ангола и Зимбабве. Это стало возможным во многом благодаря улучшению общеэкономической и политической обстановки в указанных государствах. Лидером по темпам расхождения стала Малави. Все страны «сократили расстояние» с группой SADC, за исключением лидеров по «схождению» и «расхождению», «увеличили расстояние» с группами SACU и CMA. Как и в случае с макроэкономическими показателями, страны по-разному отреагировали на мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. (рис. 3). Особенно остро отреагировала CMA, в рамках которой в 2009 г. уровень конвергенции резко упал, тогда как в период экономического роста страны-участницы демонстрировали высокую конвергенцию.

По индексу конвергенции фискальной политики (табл. 7) лидерами дивергенции стали пары Зимбабве–Свазиленд, Зимбабве–Ангола и Мозамбик – Свазиленд, а лидерами конвергенции – Намибия–Ботсвана, Мадагаскар–Маврикий и Замбия–Танзания.

При этом, за исключением пары Намибия–Ботсвана, индекс конвергенции остальных стран – участниц Таможенного союза высок.

В парах страна–регион большую конвергенцию демонстрируют Ботсвана–SADC, Намибия–SADC и ЮАР–SADC, а наименьшую – Зимбабве с SACU и CMA.

Динамика конвергенции фискальной политики (табл. 8) в интеграционных объединениях SADC, SACU и CMA не показывает единого тренда углубления и, наоборот, сокращения конвергенции. Вместе с тем в 2008–2009 гг. наблюдался рост индексов трех группировок (рис. 4). А когда по прошествии этого периода индексы SADC и SACU стали снижаться, индекс CMA после года снижения пошел в рост.

Таким образом, мы приходим к следующим выводам.

В объединениях стран Юга Африки нет общей динамики показателей макроэкономической, финансовой, монетарной и фискальной конвергенции. Во многом это обусловлено неравномерной или ограниченной интеграцией, когда акцент делается строго на определенных областях взаимодействия. Если при оценке макроэкономических показателей большую конвергенцию показывают пары Танзания–Мозамбик и Зимбабве–Малави, то по индексу финансовой конвергенции лидерами стали пары Сейшельские острова–Ботсвана, а также Лесото–Свазиленд, тогда как пара Зимбабве–Малави показала достаточно высокий индекс (низкую конвергенцию). Если функционирование монетарного союза способствует сближению показателей инфляции и колебаний курсов валют по отношению к американскому доллару, то наличие

Таблица 7

Индекс конвергенции фискальной политики, 2013 г.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	SMA
Ангола	1	1,44	1,44	1,14	1,56	1,8	1,72	1,56	1,7	1,19	0,97	1,61	2,54	1,19	1,46	3,01	1,09	1,81	1,79
Ботсвана	2	1,44	0,78	0,78	1,8	0,87	0,66	0,69	1,02	0,26	0,82	0,37	2,03	0,78	0,83	1,97	0,39	1,74	2,05
ДРК	3	1,14	0,61	2,25	2,25	1,58	0,74	1,4	0,56	0,67	1,31	1,13	2,81	0,8	0,84	2,63	1,13	2,24	2,83
Лесото	4	1,56	1,39	2,25	2,18	2,04	2,04	1,93	2,12	1,76	1,33	1,94	2,76	2,3	2,28	2,66	1,53	2,19	2,19
Мадагаскар	5	1,8	0,86	1,58	2,18	1,21	2,04	1,25	1,89	0,99	0,93	0,64	1,23	0,78	1,07	2,56	0,8	1,83	2,1
Малави	6	1,72	0,51	0,74	2,04	1,21	2,04	1,06	1,27	0,76	0,85	0,59	2,1	1,4	1,48	2,58	1,05	1,56	2,12
Маврикий	7	1,56	0,66	1,4	1,93	0,25	1,06	1,71	0,81	0,71	0,5	1,41	0,6	0,89	2,38	0,62	1,62	1,88	1,88
Мозамбик	8	1,49	0,61	0,35	2,45	1,68	1,06	1,5	0,77	1,56	1,18	2,77	0,91	0,75	2,59	1,09	2,48	2,78	2,78
Намбия	9	1,19	0,36	0,67	1,76	0,99	0,76	0,81	0,97	0,79	0,48	2,14	0,68	0,74	1,96	0,46	1,71	2,16	2,16
Сейшельские острова	10	0,97	0,9	1,31	1,33	0,93	0,85	0,71	1,76	0,79	0,64	1,57	1,28	1,53	2,46	0,84	0,94	1,51	1,51
ЮАР	11	1,61	0,43	1,13	1,94	0,64	0,59	0,5	1,39	0,48	0,64	1,68	0,83	0,95	2,16	0,5	1,5	1,71	1,71
Свазиленд	12	2,54	2,23	2,81	2,76	1,23	2,1	1,41	2,99	2,14	1,57	1,68	2,01	2,01	3,64	1,89	1,38	1,49	1,49
Танзания	13	1,19	0,75	0,8	2,3	0,78	1,4	0,6	1,11	0,68	1,28	0,83	2,01	0,3	2,41	0,77	2,18	2,44	2,44
Замбия	14	1,46	0,97	0,84	2,28	1,07	1,48	0,89	0,79	0,74	1,53	0,95	2,16	0,3	2,39	0,75	2,45	2,42	2,42
Зимбабве	15	3,01	2,04	2,63	2,66	2,56	2,58	2,38	2,54	1,96	2,46	2,16	3,64	2,41	2,39	1,76	3,38	3,47	3,47

Источник: рассчитано автором.

Таблица 8

Динамика индекса конвергенции фискальной политики, 2001 – 2013 гг.

Страна	№	Интеграция страна – страна															Интеграция страна – регион		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	SADC	SACU	SMA
Ангола	1	0,84	0,84	-0,44	1,02	0,73	0,38	0,51	0,31	0,49	-0,78	0,85	1,74	0,1	0,09	-0,24	0,15	0,22	1,07
Ботсвана	2	0,84	-0,43	-0,43	0,77	-0,38	-0,19	-0,27	-0,42	-0,04	-0,76	-0,4	1,58	-0,48	-0,6	-0,89	-0,32	0,2	1,2
ДРК	3	-0,44	-0,6	0,23	0,23	0,45	-0,38	0,27	-1,52	-0,58	-0,97	0,28	1,67	-0,25	-1,31	-1,04	-0,34	-0,05	1,02
Лесото	4	1,02	0,37	0,23	0,23	0,57	0,17	0,33	0,33	0,59	-0,85	0,73	1,43	0,67	1,1	-0,4	0,38	0,4	1,23
Мадагаскар	5	0,73	-0,39	0,45	0,57	-0,13	-0,13	-0,33	0,93	0,04	-1,58	-0,01	0,42	0,71	-0,14	-0,74	-0,13	-0,81	0,52
Малави	6	0,38	-0,34	-0,38	0,17	-0,13	0,09	0,09	-0,33	0,06	-0,76	-0,55	1,56	-0,01	-0,1	-0,45	0,18	-0,58	0,46
Маврикий	7	0,51	-0,29	-0,29	0,33	-0,33	0,09	0,64	0,15	-1,21	0,1	0,9	-0,04	-0,12	-0,34	0,17	-0,73	0,5	0,5
Мозамбик	8	0,1	-0,83	-1,73	0,66	0,73	-0,54	0,43	-0,42	-1,09	-0,05	1,64	-0,12	-0,48	-0,73	0,14	0	-0,5	0,98
Намбия	9	0,49	0,06	-0,58	0,59	0,04	0,06	0,15	-0,21	-0,86	-0,18	1,98	-0,31	-0,44	-0,64	0	-0,08	1,21	1,21
Сейшельские острова	10	-0,78	-0,68	-0,97	-0,85	-1,58	-0,76	-1,21	-0,89	-0,86	-1,63	-0,12	-1,29	-0,66	-0,1	-1,06	-1,21	-0,79	-0,79
ЮАР	11	0,85	-0,34	0,28	0,73	-0,01	-0,55	0,1	0,15	-0,18	-1,63	1,07	0,16	1,13	0,87	-0,16	-0,55	0,73	0,73
Свазиленд	12	1,74	1,77	1,67	1,43	0,42	1,56	0,9	1,86	1,98	-0,12	1,07	1,04	1,1	1,48	-0,47	-0,47	0,38	0,38
Танзания	13	0,1	-0,51	-0,25	0,67	0,71	-0,01	-0,04	0,09	-0,31	-1,29	0,16	1,13	-0,98	-0,96	-0,22	-0,48	0,85	0,85
Замбия	14	0,09	-0,46	-1,31	1,1	-0,14	-0,1	-0,12	-0,44	-0,44	-0,66	-0,36	1,04	-0,98	0,3	0,03	-0,52	0,63	0,63
Зимбабве	15	-0,24	-0,81	-1,04	-0,4	-0,74	-0,45	-0,34	-0,77	-0,64	-0,1	-0,87	1,1	-0,96	0,3	-0,62	-1,01	-0,03	-0,03

Источник: рассчитано автором.

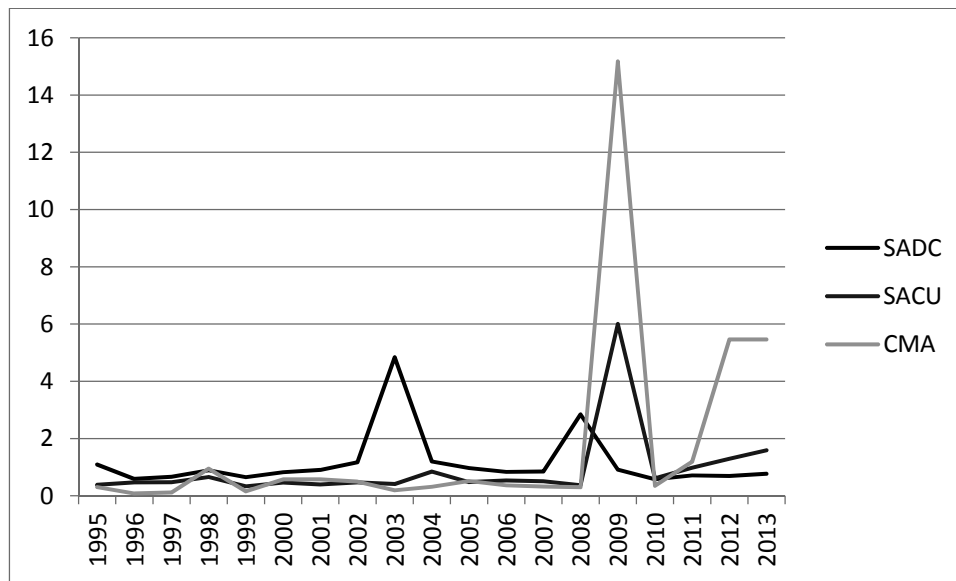


Рис. 4. Динамика конвергенции фискальной политики в трех интеграционных группировках Юга Африки

Источник: рассчитано автором.

единой таможенной территории, единого пула для сбора таможенных доходов не ведет к увеличению конвергенции фискальной политики государств.

По показателям динамики индекса конвергенции везде на Юге Африки наблюдается и «сближение», и «отдаление». Динамика индекса конвергенции монетарной политики отражает экономические проблемы ДРК, Анголы и Зимбабве, которые сильно «отдалились» от остальных стран. В финансовой и фискальной конвергенции лидерами «сокращения дистанции» в регионе стали Мадагаскар и Свазиленд соответственно, в то время как Сейшельские острова по двум этим индексам увеличили разрыв.

В монетарной сфере наблюдаются экстремально высокие показатели дистанции для *SADC* (слишком сильная дивергенция). По остальным трем индексам *SADC* показывает большую конвергенцию. Причем ярче всего различие стран с *CMA* и *SACU*, с одной стороны, и стран *SADC*, с другой, проявляется в части фискальной политики.

Наиболее жестко последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008–2013 гг. отразились на фискальной и монетарной конвергенции *CMA*, выявив процикличность интеграционной политики монетарной зоны. Динамика индекса финансовой интеграции отразила стабильно высокий показатель дивергенции среди стран группировки, что свидетельствует о возможности возникновения шоков, связанных с процентными ставками по кредитам и депозитам при проведении единой для региона монетарной политики и объединении кредитных рынков.

Следовательно, есть основания утверждать, что потенциал расширения валютно-финансовой интеграции в рамках *CMA* и *SACU* отсутствует. Процессы региональной финансовой интеграции на Юге Африки существенно зависят от конъюнктуры мировой экономики.

Каковы перспективные направления будущих исследований интеграционных процессов на Юге Африки? По мнению автора, исследования могут быть продолжены для выявления возможности слияния трех южноафриканских интеграционных группировок, определения каналов взаимозависимости экономик южноафриканских государств, отдельных крупных экономик и мирового хозяйства в целом, изучения вариантов равномерной интеграции во всех областях финансовой сферы или доказательства целесообразности точечного подхода.

Каковы перспективные направления будущих исследований интеграционных процессов на Юге Африки? По мнению автора, исследования могут быть продолжены для выявления возможности слияния трех южноафриканских интеграционных группировок, определения каналов взаимозависимости экономик южноафриканских государств, отдельных крупных экономик и мирового хозяйства в целом, изучения вариантов равномерной интеграции во всех областях финансовой сферы или доказательства целесообразности точечного подхода.

Литература

1. Kirk R, Stern M. The New Southern African Customs Union Agreement. WorldBank //AfricanRegionWorkingPaperSeries, 2003. No. 57.
2. Ligthelm A. (Structure and Growth of Intra-SADC Trade. Bureau of Market Research. University of South Africa, 2006.
3. KizitoSikuka. SADC to review economic milestones [Электронный ресурс] // The Namibia Economist. 15.08.2014. URL: www.economist.com.na/markets/5990-sadc-to-review-economic-milestones (дата обращения: 18.08.2014).
4. World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy. New York and Geneva: United Nations, 2010.
5. Striving for Regional Integration Baseline Study on the Implementation of the SADC Protocol on Finance and Investment [Электронный ресурс]. / Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH URL: <http://www.giz.de/en/downloads/giz2012-en-implementation-sadc-finance-investment.pdf> (дата обращения: 02.09.2014).

Налоговая политика компании как инструмент управления налоговыми рисками

Аннотация. Статья посвящена вопросам риск-менеджмента в сфере налогообложения и налоговой политике компании как одному из его наиболее эффективных инструментов. На основе существующей практики и научных публикаций раскрыто экономическое содержание категории налогового риска. Выделены три группы налоговых рисков в зависимости от источников их возникновения. Сформулированы широкое и узкое определения понятия налоговой политики компании. Выделены и охарактеризованы три типа налоговой политики в зависимости от применяемых методов управления налоговым риском. Также в статье приведены ключевые требования к содержанию корпоративной налоговой политики, направленные на снижение различных видов налоговых рисков.

Ключевые слова: налоговая политика компании; налоговая стратегия; добросовестность налогоплательщика; налоговый риск; источники риска; внутренний налоговый контроль.

Abstract. The article focuses on tax risk – management and one of its most effective instruments – taxation policy of the company. Basing on the current practice and scientific publications economic content of tax risk category was disclosed. According to the sources of occurrence three groups of tax risks were identified by the author. General and narrow definitions of tax policy were formulated. According to the used tax risk-management methods three different types of taxation policy were highlighted here. Key requirements to the content of corporate taxation policy aimed at reducing different types of tax risks were also indicated in the article.

Keywords: corporate taxation policy; tax strategy; taxpayer well-doing; tax risk; internal tax control.



Егорова О.Я.,

студентка магистратуры
Финансового университета

✉ Olgaeg1@gmail.com

Процесс начисления и уплаты налогов таит в себе один из наиболее значимых видов риска из-за возможных негативных последствий. Это налоговый риск. Его реализация способна нанести непоправимый ущерб репутации компании и повлиять на ее стоимость, вплоть до банкротства.

Налоговый риск, не имея общепринятого определения, наделяется большинством экономистов следующими характеристиками: негативный характер, содержание потенциальной угрозы финансовых и иных потерь, сложность в выявлении и оценке.

Так, В.Г. Пансков утверждает, что налоговый риск – это вероятность возникновения в процессе налогообложения для субъекта налоговых правоотношений

финансовых и других потерь, вызванных изменением, несоблюдением, незнанием налогового законодательства, а также недостаточной его правовой проработкой [1, с. 227].

Согласно определению М.Р. Пинской, «Налоговый риск с точки зрения налогоплательщика – вероятность (угроза) доначисления ему налогов (сборов), пеней и штрафов в ходе налоговой проверки из-за возникших разногласий между налогоплательщиками и налоговиками в трактовке налогового законодательства, которые могут обернуться для хозяйствующего субъекта действительным возрастанием налогового бремени» [2].

Л.И. Гончаренко определяет налоговый риск как неопределенность относительно достижения целей хозяйствующего субъекта в результате воздействия факторов, связанных с процессом налогообложения, которая может проявиться в виде финансовых (и иных) потерь или в возможности получения дополнительной выгоды (дохода) в результате позитивных отклонений [3, с. 5].

С.Г. Дятловым налоговый риск определяется как опасность для субъекта налоговых правоотноше-

Научный руководитель: **Смирнова Е.Е.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение».

ний понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояний будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем [4, с. 123].

Налоговые риски могут носить и нефинансовый характер, например риск выемки документов или ареста имущества налогоплательщика. В этой связи обоснованным является определение налогового риска, данное А.А. Леушевым: «Налоговый риск в широком смысле – это возможность понести финансовые (и иные) потери, связанные с процессом исчисления и уплаты налогов; в узком смысле – возможность доначислений налогов, штрафов, пеней и иных финансовых санкций налоговыми органами» [5].

Формирование и функционирование эффективной системы управления налоговым риском – одна из первоочередных задач, стоящих перед бизнесом. При этом мы сознательно говорим об управлении риском, а не о его минимизации. Источником риска является неопределенность, вызванная недостатком информации. При этом абсолютное владение информацией предпринимателем в условиях рыночной экономики невозможно. Следовательно, цель минимизации риска (нулевой риск) достижима только в условиях полного прекращения предпринимательской деятельности. В связи с этим уместно будет привести цитату из Постановления Конституционного Суда РФ № 9-П от 27 мая 2003 г.:

«...недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании предоставленного налогоплательщику законом прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога и с выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательской деятельности и соответственно – оптимального вида платежа».

Итак, государство не противостоит законодательно обоснованной налоговой оптимизации, которая представляет собой не что иное, как управление налоговым риском.

Снижения информационной неопределенности, а следовательно, и риска можно достичь путем повышения прозрачности компании для налоговых органов. Этому способствует последовательно проводимая компанией политика в сфере налогообложения – налоговая политика.

В широком смысле налоговая политика компании представляет собой экономическую и социаль-

ную модель поведения экономического субъекта в сфере налогообложения, основанную на использовании совокупности законодательно установленных приемов, способов, правил и процедур ведения налогового учета, планирования, анализа, составления налоговой отчетности в целях оптимизации налогообложения. Налоговая политика в узком понимании – документ, формализующий налоговую стратегию и налоговую тактику компании, т.е. конкретные меры по их реализации.

Налоговый риск, не имея общепринятого определения, наделяется большинством экономистов следующими характеристиками: негативный характер, содержание потенциальной угрозы финансовых и иных потерь, сложность в выявлении и оценке

Налоговая стратегия представляет собой внутрифирменную практику управления налоговым процессом с целью наилучшего сочетания структуры налогов и модели налогообложения. Утвержденная и опубликованная налоговая стратегия компании является для действующих и потенциальных инвесторов и акционеров компании гарантией того, что в части соблюдения налогового законодательства руководство компании последовательно управляет рисками, и это соответствует общей стратегии бизнеса и выработанному отношению к принятию рисков. Следовательно, налоговый риск можно определить как риск недостижения целей, установленных налоговой стратегией организации или группы компаний.

Важно понимать, что стремление снизить налоговые риски не должно вести к консервативной и осторожной налоговой политике. Как уже было сказано, снижение вероятности реализации риска до нуля в условиях действующего предприятия невозможно. Компании получают прибыль, идя на риск, безрисковые стратегии, в свою очередь, практически никогда не бывают экономически выгодными и оптимальными для компаний. Поэтому центральное место в корпоративной налоговой политике занимает определение допустимого для организации уровня риска.

В то же время не стоит ориентироваться и на примеры агрессивной налоговой политики, нередко встречающиеся в российских компаниях. Такая политика заключается в сознательном принятии налоговых рисков ради получения налоговой экономии.

Компаниями, реализующими подобную налоговую политику, часто применяются незаконные способы минимизации налоговых затрат, организационная структура в них выстраивается с целью экономии на налогах, а не повышения производственной эффективности, хозяйственные операции отражаются исходя из их юридического, а не фактического экономического содержания.

Формирование и функционирование эффективной системы управления налоговым риском – одна из первоочередных задач, стоящих перед бизнесом

В то же время следует различать агрессивную налоговую политику, основанную на юридически проработанной и надлежащим образом документально оформленной позиции налогоплательщика, и агрессивную политику, заключающуюся в заявлении всех возможных льгот и вычетов в максимальных объемах без надлежащей аргументации.

В первом случае агрессивная налоговая политика свидетельствует о высоком уровне профессионализма специалистов в области налогообложения компании (группы компаний). Тогда как во втором она может быть следствием быстрого и/или несбалансированного роста группы и недостатка внимания к вопросам соблюдения налогового законодательства со стороны руководства.

Итак, государство не противостоит законодательно обоснованной налоговой оптимизации, которая представляет собой не что иное, как управление налоговыми рисками

Очевидно, что первая позиция не всегда означает добросовестность налогоплательщика, ведь в ней может быть заложено использование пробелов в законодательстве. Однако она, несомненно, более соответствует цели снижения налогового риска, чем вторая.

В ряде случаев агрессивная налоговая политика приводит к получению компанией существенной налоговой экономии. Однако это может быть негативно воспринято внешними инвесторами и отрицательно повлиять на репутацию компании (группы компаний). Следовательно, налоговые риски тесно связаны с репутационными.

Добросовестность в исполнении компанией ее обязанностей как налогоплательщика имеет большое значение при выборе методов управления налоговыми рисками. Путем последовательного выстраивания отношений делового сотрудничества с общественностью и налоговыми органами можно добиться заметного снижения вероятности наступления налоговых санкций, а следовательно, и уровня риска в сфере налогообложения. Вопрос добросовестности налогоплательщика тесно связан с общим уровнем культуры, и в частности уровнем налоговой культуры общества, в котором осуществляется предпринимательская деятельность.

Консервативная налоговая политика предполагает готовность трактовать спорные вопросы, касающиеся порядка исчисления налогов, исходя из интересов государства, снижая тем самым вероятность реализации налоговых рисков. В частности, компании, проводящие такую политику, считают неприемлемой ситуацию, когда налоговые органы потенциально могут оспорить применение схем минимизации налогообложения, так как подобные обстоятельства наносят ущерб их репутации.

Отдельные налогоплательщики проводят излишне консервативную или «соглашательскую» налоговую политику. А именно не заявляют своевременно налоговые вычеты и не используют в полной мере все имеющиеся налоговые льготы. Эта ситуация была описана в работе нобелевских лауреатов по экономике 2001 г. Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица и названа «налоговый парадокс». Под налоговым парадоксом экономисты подразумевают ситуацию, в которой налогоплательщик, стремящийся оптимизировать свою деятельность для увеличения прибыли, не предпринимает никаких действий с целью оптимизации налоговых обязательств. Как было сказано выше, консервативная налоговая политика не всегда полезна для бизнеса и может привести к отвлечению дополнительных денежных средств на уплату излишне начисленных налоговых обязательств.

Кроме этого, оборотной стороной консервативной налоговой политики может быть завышение налоговых активов по НДС в финансовой отчетности, если компания-налогоплательщик откладывает заявление налоговых вычетов по НДС с целью выравнивания платежей в бюджет.

В результате право на часть налоговых вычетов может быть утрачено в связи с пропуском трехлетнего срока, установленного ст. 173 Налогового кодекса.

Также отметим, что налоговая политика, предусматривающая налоговые переплаты, может сви-

детельствовать не только о консерватизме и нежелании компании (или группы компаний) вступать в полемику с налоговыми органами, но и о ее осведомленности в наличии налоговых рисков. Переплачивая налоги, такая компания как бы «резервирует» суммы на покрытие возможных налоговых санкций вместо принятия мер по их предотвращению. В какой-то мере подобная политика экономически оправдана, ведь исходя из положений ст. 120 Налогового кодекса даже действия, совершенные налогоплательщиком неумышленно, могут быть признаны виновными и повлечь за собой существенные санкции. А от неумышленных ошибок в налоговом и бухгалтерском учете никто не застрахован.

Помимо общего риска ошибок и погрешностей, в зависимости от конкретных источников возникновения можно выделить такие группы рисков, как операционный, транзакционный и учетный риск [6, с. 107].

Под транзакционным понимают риск, возникающий вследствие неопределенности в отношении применения налогового законодательства при совершении конкретной транзакции. Как правило, чем менее стандартна транзакция, тем выше уровень такого налогового риска. Операционный риск – связанный с неоднозначностью трактовки налогового и иного законодательства в текущей деятельности компании. Учетный – риск возникновения неблагоприятных налоговых последствий в сфере финансового учета.

Особое внимание на учетный риск обращает закон Сарбейнса–Оксли, вступивший в действие в 2002 г. [8]. Так, ст. 404 данного закона требует включения в состав финансовой отчетности отчета о состоянии систем внутреннего контроля. Здесь необходимо отметить, что налоговая политика компании занимает важное место в системе внутреннего контроля корпорации, регламентируя его осуществление в сфере налогообложения компании.

Компромиссом между возможностью получения налоговой экономии и принятием существенных рисков является сбалансированная налоговая политика. Она предполагает отказ от агрессивной минимизации и переход к использованию законных возможностей снижения налогового бремени. При этом сотрудники компании, отвечающие за исчисление и уплату налогов, должны обладать достаточной квалификацией, чтобы оценивать соответствие подхода налоговых органов положениям действующего законодательства и при необходимости успешно отстаивать в суде позицию компании как налогоплательщика.

Таким образом, в контексте управления налоговым риском задачей налогового менеджмента является оптимизация соотношения риска и важности реше-

ний, с которыми сопряжен риск. В процессе выработки налоговой политики необходимо определить критические направления деятельности группы компаний, в отношении которых следует осуществлять мониторинг соответствия действующему законодательству.

Добросовестность в исполнении компанией ее обязанностей как налогоплательщика имеет большое значение при выборе методов управления налоговыми рисками

Законодательно обоснованная и последовательно реализуемая компанией налоговая политика обеспечивает эффективное управление налоговым риском, которое является неременным условием успешной предпринимательской деятельности. Тем более что ситуация в стране все больше напоминает ту, что была описана Президентом в послании Федеральному Собранию еще в 2000 г.: «... деловой климат в нашей стране улучшается слишком медленно и пока остается неблагоприятным. Предпринимательские риски и налоги – высоки. Механизмы регистрации предприятий – сложны, проверки – бесконечны...».

Компромиссом между возможностью получения налоговой экономии и принятием существенных рисков является сбалансированная налоговая политика

Литература

1. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник. М.: Юрайт, 2011.
2. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. 2009. № 2.
3. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит. 2009. № 2.
4. Дятлов С.Г. Категория риск в инвестиционно-строительной деятельности // СПбГУЭФ. 2008. № 8.
5. Леушев А.А. Методологические подходы к анализу и управлению налоговыми рисками // Финансы и кредит. 2007. № 1.
6. Элгуд Т. Эффективное управление налогообложением: Будущее корпоративной налоговой службы. М.: Альпина Паблишер, 2012.
7. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация рисков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
8. Sarbanes-Oxley Act of 2002. Corporate responsibility. <http://www.sec.gov/about/laws/soa2002.pdf> (дата обращения: 15.12.2014).
9. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: информационно-правовая система. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.12.2014).

Подходы к исследованию страхового портфеля в отечественной научной литературе

Аннотация. Статья посвящена анализу подходов российских экономистов к определению понятия «страховой портфель», целям формирования страхового портфеля, его принципам, функциям. Представлен анализ классификации страховых портфелей по разным признакам, изучены точки зрения экономистов на управление страховым портфелем, выявлены сходства и различия во взглядах ученых по перечисленным аспектам. Сделан вывод о необходимости изучения системного управления страховым портфелем. Рассмотрены теоретические и практические аспекты формирования страхового портфеля, коэффициенты, с помощью которых страховщик может улучшить его эффективность. На примере конкретной страховой компании проанализирован страховой портфель, чтобы продемонстрировать важность его сбалансированного формирования. Названы наиболее важные характеристики и условия формирования страхового портфеля как одного из важнейших факторов обеспечения финансовой надежности.

Ключевые слова: страхование; страховой портфель; финансовая устойчивость страховой компании; классификация страховых портфелей; управление страховым портфелем.

Abstract. The article is devoted to analysis of the approaches of Russian economists to the definition of «insurance portfolio», objectives of formation of the insurance portfolio, its principles and functions. The analysis of the classification of insurance portfolio on different grounds is represented and the viewpoint of economists about the management of insurance portfolio is explored. The similarities and differences in the views of scientists on these aspects are elicited. The conclusion about the need of exploring the system of the insurance portfolio is made. The conclusion is drawn on need of studying of systems management by an insurance portfolio. Theoretical and practical aspects of forming of an insurance portfolio, coefficients by means of which the insurer can improve efficiency of an insurance portfolio are considered. Also the insurance portfolio of a specific insurance company on the example of which it is possible to trace importance of its balanced forming was analyzed. The most important lines and conditions of forming of an insurance portfolio as one of the most important factors of ensuring financial reliability are removed.

Keywords: insurance; insurance portfolio; financial stability of the insurance company; classification of insurance portfolio; insurance portfolio management.



Дорофеева Ю.В.,

студентка Финансового
университета

✉ yuliadorof@mail.ru



Зайцева Е.В.,

студентка Финансового
университета

✉ kat-zaic@yandex.ru



Лукашова А.В.,

студентка Финансового
университета

✉ anastasi.lukashova@yandex.ru

Страховой портфель является объектом исследований многих отечественных ученых-экономистов, занимавшихся изучением этого вопроса с начала 1990-х гг. по настоящее время. В их числе Л.И. Рейтман, Н.М. Яшина, Р.А. Рязанцев, Л.А. Чалдаева и др.

Определения страхового портфеля

В Законе РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» страховой портфель определяется как обязательства страховщика, принятые им по договорам страхования [1].

Создание страхового портфеля зависит от лицензированных видов страховой деятельности, оптимальности политики страховщика в отношении портфеля. Объем и структура страхового портфеля характеризуют интенсивность работы специалистов

Научный руководитель: **Кириллова Н.В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Страховое дело».

страховой организации. От величины и качества страхового портфеля зависит величина поступающих страховых взносов. Обзор трудов ученых-экономистов показывает, что в финансовой науке есть много определений понятия «страховой портфель». Например, **Л.И. Рейтман** дает такое определение: «Страховой портфель – фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров страхования на данной территории» [2].

Н.М. Яшина характеризует его таким образом: «Страховой портфель – это стоимость страховых рисков, принятых на страхование набором определенных финансовых инструментов, обеспечивающих финансовую устойчивость страховой организации, на принципах эквивалентности, сбалансированности и эффективности» [3].

Исходя из обзора определений понятия «страховой портфель» с целью его уточнения, **Р.А. Рязанцев** предлагает следующее определение данного понятия: «Страховой портфель – это объем принятых на страхование рисков и стоимостных обязательств страховщика по сформированной совокупности договоров» [4].

Все вышеперечисленные авторы определений едины во мнении, что состояние страхового портфеля позволяет сделать вывод о видовой и стоимостной структуре принятых страховщиком рисков. Основываясь на анализе определений термина «страховой портфель», можно отметить, что его размер определяется количеством действующих страховых договоров, числом застрахованных объектов, а также размером совокупной страховой суммы. В целях финансового анализа страховой портфель можно рассматривать как совокупный объем поступивших страховых премий в целом, а также в разрезе видов страхования.

Цели формирования страхового портфеля

В процессе анализа различных мнений относительно целей формирования страхового портфеля были рассмотрены статьи Н.Н. Никулиной, С.В. Березиной, Р.А. Рязанцева, Н.М. Яшиной и Л.А. Чалдаевой. В чем же принципиальное отличие взглядов на формирование страхового портфеля?

Н.Н. Никулина и С.В. Березина видят главную цель как «оптимальное соотношение риска и доходности, что способствует снижению риска потерь» [5]. Налицо прямо пропорциональная зависимость: чем выше принимаемый на страхование риск, тем выше уровень его доходности, и наоборот, чем ниже риск, тем ниже доходность. Автор считает, что, заключая договоры страхования с оптимальным уровнем риска, можно снизить убытки страховой компании.

Но можно ли заключать договоры страхования только с тем уровнем риска, который устраивает страховщика? Очевидно, нет. Страховщик как лицо, желающее получить максимальную прибыль от своего бизнеса, выделяет определенную долю договоров с повышенным риском. Поэтому при формировании страхового портфеля необходимо сочетать как высокорисковые, так и низкорисковые договоры. Л.А. Чалдаева в своей статье полностью солидарна с мнением Н.Н. Никулиной и С.В. Березиной.

Несущественно от мнения Н.Н. Никулиной и С.В. Березиной отличается формулировка цели формирования страхового портфеля Р.А. Рязанцева, а именно: «Достижение оптимального сочетания между риском и доходом для страховщика». Автор не делает уточнения на снижении доходности, а показывает лишь необходимость соблюдения пропорции между риском и доходностью.

Н.М. Яшина, считает, что целью страховщика является «формирование как можно большего количества различных видов страхования внутри страхового портфеля для увеличения его сбалансированности». Как уже отмечено, анализируя определение Н.Н. Никулиной, комбинация рисков договоров страхового портфеля в нужном соотношении приводит к повышению его оптимальности.

Принципы формирования страхового портфеля

Принципы формирования страхового портфеля в статье М.С. Жигас и Р.А. Рязанцева [6] определены следующим образом.

1. **Принцип рациональной достаточности** как взаимозависимость размера страхового портфеля от суммы договоров и застрахованных объектов, а также однородность этих объектов, так как при этом страховая организация может более точно оценить вероятность наступления того или иного события. Можно ли в современных условиях считать этот принцип универсальным? На наш взгляд, фактически большинство страховых объектов в настоящее время имеют некую уникальность и специфические особенности, а значит, нет полной возможности заключать договора однородного типа.

2. **Принцип однородности.** Раскрывая этот принцип, автор ссылается на С. В. Куликова [7]. Размер страховой суммы и величина риска являются ключевыми показателями оценки однородности страхового портфеля.

3. **Принцип равновесия.** Этот принцип означает, что отношение вновь заключенных договоров и договоров, срок которых истек, должно быть на одном уровне либо превышать их истекшие.

Функции страхового портфеля

Функция	Содержание
Отбор страховых услуг	Страховщик имеет право выбрать тип портфеля, соответствующий требованиям страхователей, а также предоставляющий качество и ассортимент страховых услуг
Диверсификация страховых услуг	Страховой портфель формируется структурно
Расчетная	Определяется количество договоров, сумм взносов, страховой суммы, сроков страхования и вероятности ущерба
Ревизионная	Осуществляется сравнение запланированной и фактической эффективности страхового портфеля с точки зрения доходности и риска; вырабатываются предложения и рекомендации
Инвестиционная	Обеспечивается и прирост доходов страховой компании, и снижение тарифов для страхователей
Оптимизация «нового» портфеля	Рассчитываются показатели нового портфеля с учетом оптимизации доходности и риска

4. **Принцип стабильности.** По мнению Р.А. Рязанцева, показатели стабильности и надежности страховой компании зависят от количества договоров, которые были обеспечены страховой защитой до конца срока действия. Считается, что факт преждевременного расторжения договора свидетельствует о неудовлетворенности страхователя тарифной политикой страховщика и суммой страхового покрытия по риску.

5. **Принцип диверсификации.** Авторы выделяют его отдельно. Следование этому принципу может привести к снижению уровня наступления эффекта кумуляции рисков, т.е. вероятности наступления такого страхового случая, который затронет большое количество застрахованных объектов.

Функции страхового портфеля

Каждая страховая организация формирует страховой портфель, что является неотъемлемой частью ее деятельности. Отсюда вытекают функции страхового портфеля. Обзор работ отечественных экономистов показал, что точки зрения ученых по данному вопросу расходятся. Например, Н.М. Яшина в своих работах предложила классификацию функций, представленную в *табл. 1*.

Профессор Л.А. Чалдаева считает, что в классификации, представленной в *табл. 1*, не отражены основные функции страхового портфеля: выполнение обязательств перед страхователями по защите от рисков (рисковая функция) и получение страховщиком прибыли, как и любой коммерческой организацией. Только совокупность определенного числа договоров (портфеля) дает возможность страховщику и гарантированно возместить ущерб стра-

хователей, и получить прибыль от оказания услуги. Ведь страховой премии от одной сделки, очевидно, не хватит для возмещения ущерба, это принесет только убытки.

Кроме того, Л.А. Чалдаева не соглашается с правильностью и целесообразностью выделения Н.М. Яшиной таких функций страхового портфеля, как «отбор страховых услуг», «оптимизация нового портфеля», «диверсификация страховых услуг». По мнению Чалдаевой, это стадии формирования портфеля и качественные требования к нему, которые влияют на осуществление рискованной функции. Инвестиционная функция также не относится к функциям страхового портфеля, потому что скорее относится к сфере финансового менеджмента и сфере управления резервами и собственными средствами, т.е. к несколько иной области, хоть и связанной со страховой защитой.

Расчетную и ревизионную функции Л.А. Чалдаева предлагает объединить и назвать аналитической. Она состоит в постоянном мониторинге страхового портфеля на предмет выполнения рискованной функции и функции получения прибыли. Таким образом, ученый выдвигает три функции страхового портфеля:

- рискованная;
- получение прибыли;
- аналитическая.

При этом первые две являются основными, а третья — вспомогательная, направленная на решение основных [8].

Экономист Р.А. Рязанцев в своей статье «Страховой портфель страховой организации: теоретический аспект» [4] выделяет две основные функции страхового портфеля: рискованную и функцию адекватности. Автор основывался на точке зрения М.В. Ро-

Таблица 2

Портфельные риски

Типы страхового портфеля	Степень риска	Виды страхового портфеля	Характеристика типов страховых портфелей
Агрессивный	Высокая	Специализированный	Рискованный, высокодоходный, низкоустойчивый
Консервативный	Низкая	Классический	Устойчивый, низкодоходный, нерискованный
Диверсификационный	Средняя	Комбинированный	Умеренно устойчивый, умеренно доходный

мановского, согласно которой недопустимо путать функции и принципы функционирования.

Рисковая функция заключается в следующем: осуществляются отбор и оценка рисков, принимаемых на страхование и уже имеющихся в портфеле. Это обеспечивает финансовую защищенность страховщика и также достаточный уровень финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности.

Функция адекватности отражает оценку качественных показателей, к примеру, коэффициент выплат, размер средней страховой суммы на один договор, убыточность страховой суммы и др. Р.А. Рязанцев полагает, что цель данной функции – моделирование финансовой устойчивости страховщика к влиянию различных дестабилизирующих факторов внешней и внутренней среды.

В целом, резюмируя мнения ученых о функциях страхового портфеля, можно сделать вывод, что назначение всех их сводится к одному: созданию эффективного страхового портфеля; достижению оптимального соотношения между доходом и степенью риска, т.е. всего, что в конечном итоге будет служить стабилизирующим фактором финансовой устойчивости страхового портфеля.

Классификация страховых портфелей

Наибольшее число статей и исследований, посвященных данному аспекту, опубликовано Н.М. Яшиной. Она разработала концепцию формирования страхового портфеля как основы обеспечения финансовой устойчивости. Экономистом предложены различные классификации типов страхового портфеля по видам финансовой устойчивости, степени риска и доходности (табл. 2) [9].

Н.М. Яшина разделяет страховой портфель на три типа с учетом степени риска:

- агрессивный – рискованный, высокодоходный, низкоустойчивый;

- консервативный – устойчивый, низкодоходный, нерискованный;

- диверсификационный (смешанный) – умеренно устойчивый, умеренно доходный.

Необходимость классифицирования видов и типов страхового портфеля обусловлена его формированием, в котором комбинируются степени риска и доходности с удельным весом данного вида страхования, таким образом определяется тип и вид страхового портфеля. Рассматривая агрессивный тип страхового портфеля с высокой степенью риска и высокой степенью доходности, имеющим при этом низкую финансовую устойчивость, видим, что такой портфель имеет специализированный вид с присущими ему специфическими, индивидуальными рисками. Консервативный тип характеризуется низкой степенью риска и устойчивым низким доходом, при этом с высокой финансовой устойчивостью – это вид классического страхового портфеля, отличающийся набором традиционных, универсальных рисков. Диверсификационный или смешанный тип имеет среднюю степень риска и умеренный доход, при этом среднюю финансовую устойчивость – такой вид страхового портфеля именуется комбинированным, включающий как индивидуальные, так и универсальные риски.

Также Н.М. Яшина классифицирует договоры страхования, учитывая имеющиеся риски, и выделяет благоприятные и неблагоприятные договоры и риски.

Благоприятные риски характеризуются следующими признаками:

- стабильным распределением во времени, в связи с тем что они являются хорошо прогнозируемыми, при помощи актуарных методов страховщик может их реально оценить. Такие риски отличаются небольшим отклонением между ожидаемым и фактически полученным результатом, т.е. имеется статистика по таким рискам;

- прибыльностью в соответствии со сложившейся рыночной ситуацией. Например, страхование

транспорта, в связи с тем что данный вид является на сегодняшний день наиболее востребованным в России;

- долгосрочные договоры и контракты в случае опережения дохода от инвестиций над ростом инфляции.

Соответственно неблагоприятными считаются риски, характеризующиеся противоположными показателями, а именно:

- новые риски с отсутствующей по ним статистикой;
- убыточные вследствие рыночной конъюнктуры;
- труднопрогнозируемые по своему характеру;
- риски, грозящие единовременным крупным ущербом;
- риски, которые из-за воздействия внешних факторов в ближайшее время могут стать убыточными;
- долгосрочные договоры и контракты, при опережении темпов роста инфляции над ростом инвестиционного дохода по ним.

На основе полученных классификаций портфелей и рисков Н.М. Яшина выделяет сбалансированный и несбалансированный страховой портфель. Главным критерием данного разделения выступает соотношение принятых на страхование рисков. Сбалансированный страховой портфель представляет собой вид портфеля, в котором сочетаются умеренный тип риска, средне- и долгосрочные договора страхования в активах. Вид данного портфеля — классический и комбинированный. Обычно характеризуется высокой финансовой устойчивостью, но низкой доходностью и ликвидностью.

Несбалансированный страховой портфель относится к агрессивному, высокорисковому и неэффективному типу. Это недиверсифицируемый вид специфического портфеля, в котором по большей части краткосрочные договоры, при этом имеются высокая степень ликвидности, высокий доход, но низкая финансовая устойчивость.

Управление страховым портфелем

Проблема управления страховым портфелем затронута в работах Н.В. Кирилловой, Н.М. Яшиной, Р.А. Рязанцева, Н.Н. Никулиной и С.В. Березиной, других авторов.

Н.Н. Никулина и **С.В. Березина** рассматривают определение управления страховым портфелем как применение определенных методов к различным видам страхования. Эти методы обеспечивают сохранение первоначального собственного капитала, позволяют достичь максимального уровня дохода,

обеспечить финансовую устойчивость организации и минимизировать риски. Андеррайтер, уполномоченный заниматься управлением и формированием страхового портфеля, должен оценить допустимое сочетание риска и дохода страхового портфеля, а также определить его удельный вес с различными уровнями риска и дохода по различным видам страхования. Совокупность применяемых к портфелю методов и технических возможностей представляет способ управления, который может быть охарактеризован как активный и пассивный.

По мнению **Н.М. Яшиной**, управление страховым портфелем базируется на его мониторинге, который бывает активным и пассивным. Активный мониторинг — это непрерывный процесс в страховой организации, который заключается в периодической ревизии. Ревизия, в свою очередь, происходит настолько часто, насколько этого требуют изменения различных финансовых показателей экономики страны (например, инфляция, изменение учетной ставки Центробанка страны). Чем больше срок действия страхового портфеля, тем более вероятны колебания его стоимости, которые сильно зависят от изменения макроэкономических показателей. Пассивное управление представляет собой создание страхового портфеля с хорошей степенью его диверсифицированности. В таком страховом портфеле должен быть заранее определен уровень риска с расчетом на длительную перспективу. Н.М. Яшина предлагает схему управления страховым портфелем, показанную на *рис.1*.

Для продолжительности существования страхового портфеля необходима стабильность процессов на рынке страхования. Если андеррайтер не способен достаточно хорошо отбирать риски или не учитывает время, то в таком случае ему следует создать диверсифицированный портфель и держать риск на желаемом уровне. Если же андеррайтер обладает достаточными навыками и способен хорошо спрогнозировать состояние конъюнктуры рынка страхования, то ему необходимо менять состав страхового портфеля в зависимости от изменений на рынке выбранного им вида управления. Активное управление требует высоких затрат на формирование специализированного страхового портфеля, в состав которого входят портфели индивидуальных, универсальных или специфических рисков.

При управлении страховым портфелем страховому аналитику следует обратить внимание на структурированность страхового портфеля. Также необходимо учитывать влияние экзогенных и эндогенных факторов в условиях нестабильного состояния экономики, которые влияют непосредственно



Рис. 1. Управление страховым портфелем

на его деятельность, и уделять особое внимание андеррайтингу, так как он позволяет страховщикам проводить работы по принятию на страхование риски, оценивать их, определять возможности страхования, оптимального покрытия, проверку соответствия рисков и клиентов целям и задачам страховой компании с точки зрения защищенности и сбалансированности ее страхового или перестраховочного портфеля.

В статье «Теоретические и практические аспекты сбалансированности страхового портфеля» [6] М.Г. Жигас и Р.А. Рязанцев рассматривают наиболее важные показатели страхового портфеля, отслеживание которых в течение отчетного периода позволит страховщику своевременно повысить эффективность страховых операций, а именно:

1. Количество застрахованных объектов в портфеле. Коэффициент показывает количество застрахованных объектов, если их число более тысячи, значит, его количественные свойства могут перейти в достоверные качественные характеристики.

2. Коэффициент Ф.В. Коньшина. С помощью этого коэффициента определяется финансовая устойчивость страховой компании, чем он меньше, тем

выше финансовая устойчивость страховых операций.

3. Коэффициент равновесия. Этот показатель позволяет проследить действие принципа стабильности страховой компании, т.е. выявляет отношение страховых договоров с истекшим сроком действия к действующим на отчетную дату.

4. Коэффициент убыточности. Он подразделяется на два показателя. Первый из них – фактическая убыточность страховой суммы:

$$Q_{\phi} = \sum B / \sum C,$$

где $\sum B$ – сумма выплат на определенную дату;
 $\sum C$ – совокупная страховая сумма.

Второй показатель – финансовая устойчивость выплат:

$$Y_{\phi} = \sum B / \sum П,$$

где $\sum B$ – сумма выплат на определенную дату;
 $\sum П$ – совокупная страховая премия.

Коэффициенты имеют прямо пропорциональную зависимость, а значит, их величины должны быть меньше 1.

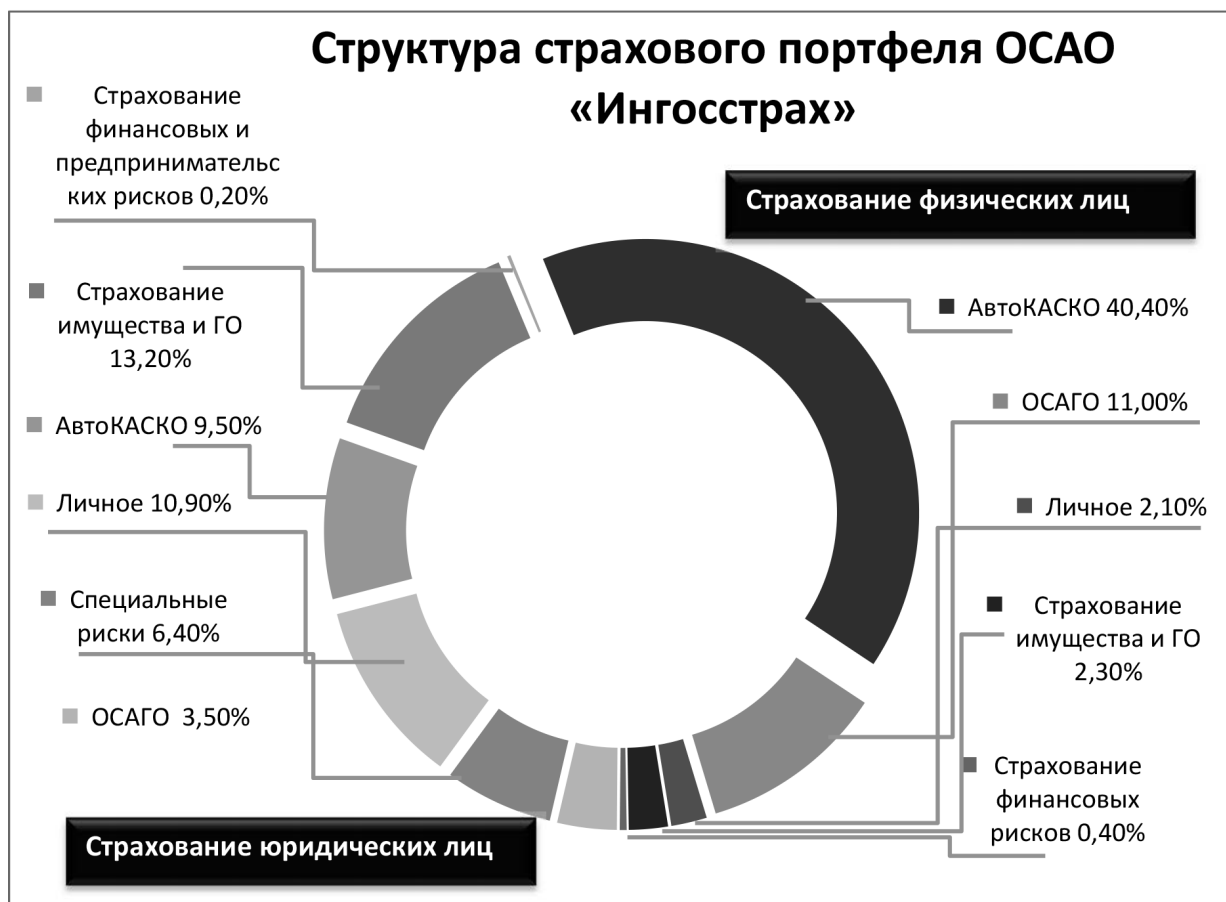


Рис. 2. Структура страхового портфеля ОСАО «Ингосстрах» в 2013 г.

5. Однородность страхового портфеля. Здесь прослеживается соотношение между максимальной, средней и минимальной страховыми суммами; если коэффициенты больше или равны 2, то страховой портфель считается однородным.

Также авторы подчеркивают, что для устойчивости страхового портфеля необходимо прежде всего диверсифицировать его в части структурного распределения ответственности страховщика по своим обязательствам.

Н.В. Кириллова в своей монографии [10] предлагает классификацию управляемых внутренних факторов финансовой устойчивости страховой компании. Страховой портфель автор относит к техническим финансовым факторам, наряду с тарифной политикой, перестрахованием, объемом страховых услуг и др. Также выделяется влияние показателей страхового портфеля на финансовую устойчивость. К данным показателям относятся качество, структура страхового портфеля, объем и динамика его абсолютного и относительного прироста. На качество страхового портфеля оказывают влияние статистические характеристики страхователей, качество рисков, крупные и катастрофические риски, виды страхования. Пред-

ставленные выше работы других авторов подтверждают выводы Н.В. Кирилловой о необходимости диверсификации страхового портфеля. Риски нужно диверсифицировать по видам страхования, суммам страховых премий, срокам договоров и тяжести возможного ущерба.

Зарубежный опыт

Рассмотрев отечественный опыт формирования страхового портфеля, хотелось бы обратиться к моделям, используемым иностранными страховыми компаниями для анализа страхового портфеля.

В последнее время зарубежные страховщики работают с обобщенными линейными моделями – одним из ведущих методов построения тарифов в рисковом страховании. Они были сформулированы Дж. Нелдером и Дж. Веддербёрном как способ объединения различных других статистических моделей, в том числе линейной регрессии, логистической регрессии и регрессии Пуассона.

Большинство европейских страховых компаний используют обобщенные линейные модели для анализа портфелей. Они применяются в Австралии, Бельгии, Голландии, Израиле, Италии, Испании, Португа-

лии, Швейцарии, Южной Африке и в Скандинавских странах. Метод становится популярен в Бразилии, Канаде, Корее, Малайзии, Сингапуре, Японии и странах Восточной Европы [11].

Таким образом, экономисты сходятся во мнении, что правильное управление страховым портфелем является основой его эффективности и, как следствие, залогом финансовой устойчивости компании. Однако они немного расходятся в методах управления. Н.М. Яшина выступает за использование либо активного, либо пассивного мониторинга страхового портфеля в зависимости от его типа. Р.А. Рязанцев предлагает опираться на систему показателей страхового портфеля. В классификации факторов, влияющих на финансовую устойчивость страховой компании, выделяемых Н.В. Кирилловой, страховой портфель также занимает немаловажное положение. Все ученые считают диверсификацию страхового портфеля одним из условий его эффективности и сбалансированности.

В настоящее время российские банки выдвигают ряд требований к страховым компаниям, привлекаемым для страхования рисков, возникающих в деятельности банков при совершении операций, несущих кредитный риск. Рассмотрим на примере ОАО «Банк ВТБ». В перечне общих требований данного банка к страховым организациям, помимо прочего, есть и пункт о страховом портфеле. Он должен быть сбалансирован, т.е. доля страховых премий, приходящихся на высокорисковые и убыточные виды страхования (страхование автомобилей и страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств), составляет не более 75% общего объема страховых премий, полученных компанией за последние 12 месяцев [12].

ОСАО «Ингосстрах» является одной из компаний, соответствующей требованиям Банка ВТБ (рис.2).

Как видно из рис. 2, доля АвтоКАСКО и ОСАГО в совокупности по страхованию юридических и физических лиц не превышает 75%, а если быть точнее, она составляет 64,4% [13].

Данный пример доказывает важность сбалансированности страхового портфеля не только для финансовой устойчивости страховой компании, но также для успешного взаимодействия с контрагентами.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. В современных условиях растет значимость формирования сбалансированного страхового портфеля как одного из важнейших факторов обеспечения финансовой надежности. Однако в отечественной научной литературе страховой портфель рассматривается исключительно в этом направлении, т.е. через призму факторов, влияющих на финансовую устойчивость страховщика. Сегодня качество и структура страхово-

го портфеля российских страховщиков не являются оптимальными, поэтому они корректируют данные показатели исходя из условий рынка, своих финансовых и организационных возможностей.

Анализ трудов многих экономистов показал, что отдельного системного исследования управления страховым портфелем пока нет. Чтобы теория не отставала от практики, нужно разработать комплексную систему оценки показателей страхового портфеля и определения его оптимальной структуры. Именно этот вопрос является наиболее актуальным в условиях развивающегося страхового рынка и ухудшающейся экономической ситуации в стране. Таким образом, представляется необходимым проводить дальнейшие научные изыскания в данной области и восполнить теоретические пробелы.

Литература

1. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», гл.III, ст. 26.1, пункт 1.
2. Страхование дело: учебник / под ред. Л.И. Рейтмана. М.: Банк. и биржевой науч.-консульт. центр, 1992. 524 с.
3. Яшина Н.М. Теория формирования сбалансированного страхового портфеля: монография. Саратов: ФГОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2006.
4. Рязанцев Р.А. Страховой портфель страховой организации: теоретический аспект // Известия ИГЭА. 2009. № 4.
5. Никулина Н.Н., Березина С.В. Параметры формирования страхового портфеля и системы оценочных показателей для анализа. Материалы международной научно-практической конференции «Страховые интересы современного общества и их обеспечение», 2013.
6. Жигас М.Г., Рязанцев Р.А. Теоретические и практические аспекты сбалансированности страхового портфеля // Известия УрГЭУ. 2009. № 1.
7. Куликов С. В. Финансовый анализ страховых организаций. Ростов н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006.
8. Чалдаева Л.И., Шибалкин А.А. Страховой портфель, его качественные и количественные характеристики // Дайджест-Финансы. 2011. № 5.
9. Яшина Н.М. Классификация типов страхового портфеля по видам финансовой устойчивости // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 8.
10. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний. М.: МАКС Пресс, 2003.
11. Youngjo Lee, John A. Nelder, Yudi Pawitan Generalized Linear Models with Random Effects: Unified Analysis Via H-likelihood. Published by CRC Press, 2006.
12. Приложение № 1 к Порядку формирования ОАО Банк ВТБ списка страховых компаний. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.vtb.ru/download.php?id=193035](http://vtb.ru/download.php?id=193035) (дата обращения: 1.12.2014)
13. Ингосстрах. Годовой отчет 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ingos.ru/upload/info/annual_report/igs_annual_report_2013_rus.pdf (дата обращения: 1.12.2014).

Оценка ситуации в банковском секторе в современных условиях

Аннотация. Статья посвящена состоянию банковского сектора Российской Федерации в текущих политико-экономических условиях. Проанализированы изменения в финансовом секторе экономики в результате санкций против России Европейского союза, США и ряда других стран; показана деятельность Правительства Российской Федерации, направленная на поддержку государственных и коммерческих банков с целью поддержания экономики страны на должном уровне и выхода из сложившейся кризисной ситуации в краткосрочной перспективе; предложен комплекс мер модернизации экономики, банковской и кредитно-финансовой систем.

Ключевые слова: банковский сектор; санкции; санкции против России; санкции в отношении банков; денежно-кредитная политика; государственная поддержка; государственная поддержка банков.

Abstract. The article is devoted to the banking sector of Russian Federation in current economic and political situation. In this article has been analyzed of changes which occurred in the financial sector, as a result of sanctions imposed by the European Union, the United States and several other countries in relation to Russia, particularly in the banking sector, due to the military-politician conflict in Ukraine. The article discloses a question about actions which is taken by the government of the Russian Federation towards to governmental and commercial banks in the country with the aim to support the economy at appropriate level and out of the current crisis in the short term, and also is suggested a range of measures needed to modernize the economy, banking system and credit-financial systems.

Keywords: banking sector; sanctions; sanctions against Russia; sanctions against banks; monetary policy; government support; government support for banks.



Богусhevский Н.В.,

студент Финансового
университета

✉ bogushevskiyinv@mail.ru

Экономические процессы в мире развиваются в условиях нестабильной глобальной финансовой конъюнктуры, характеризующейся высоким уровнем неприятия рисков инвесторами, частыми перемещениями потоков капитала между более и менее рисковыми сегментами финансового рынка, значительной и периодически растущей волатильностью цен на активы и биржевые товары, курсов валют. Все это вызывает неопределенность в оценке перспектив развития внешних условий функционирования российской экономики и финансового рынка.

Кредитно-денежная политика Российской Федерации, которая была запланирована на ближайшие годы, подверглась существенным изменениям в течение 2014 г. из-за развернувшихся боевых дейст-

вий и смены власти в Украине, а также последующих санкций в отношении России. В связи с этим дальнейшее снижение потребительских цен, снижение инфляции, рост ВВП изменили свое направление, и на данный момент некоторые показатели роста замедлились и даже развернулись в сторону отрицательных значений.

Сегодня США и ЕС продолжают применять санкции против России, обвиняя руководство страны в эскалации конфликта на Украине, в частности в ее восточных регионах, а также в «аннексии» Крыма. Санкции отрицательно сказались на многих секторах экономики Российской Федерации, но особое влияние оказали на банковскую сферу.

Последствия третьего пакета санкций для российских банков весьма ощутимы. Даже первоначальные санкции, введенные в марте против отдельных, далеко не самых крупных банков, имели определенный психологический эффект для всей банковской системы. Теперь же банкам, занимающим значимые доли практически во всех сегментах рынка, резко затрудняется доступ к внешнему финансированию, что отразится на динамике всего банковского сектора.

Научный руководитель: Диденко В.Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика».

При полном закрытии внешних рынков для российских банков необходимые средства придется искать в альтернативных источниках. Банк России подтвердил готовность «предпринять адекватные меры по поддержке» попавших под санкции банков. Тем более, что в I полугодии 2014 г. денежные власти уже расширили объемы поддержки банков почти на 1,5 трлн руб., компенсируя отток вкладов населения и сокращение внешних заимствований. Соответственно полная компенсация выплат внешних займов в ближайшие четыре квартала потребует увеличения рефинансирования банков не менее чем на 1,8 трлн руб. – в таких условиях рубль вряд ли будет укрепляться.

Господдержка банковского сектора уже превысила уровень 2009 г. Тогда максимальная задолженность банков перед регуляторами составляла 8,2% ВВП, сейчас – 8,5% ВВП. Необходимо добавить, что Банк России уже в третий раз за этот год поднял значение ключевой процентной ставки. Если в начале года она составляла 5,5% годовых, то с 28 июля – 8,0% годовых. Это означает, что господдержка будет обходиться банкам все дороже. Уже за I полугодие 2014 г. банки выплатили Банку России свыше 150 млрд руб. процентных платежей. Дальнейший рост задолженности банков перед регулятором по повышенной ставке может привести к увеличению процентных платежей по централизованным кредитам до 500 млрд руб. в год – это более половины всей прибыли банковского сектора [1].

Таким образом, банковский сектор потерял один из основных институциональных источников своих пассивов, а госбанки упрочили свои позиции не только на рынке частных вкладов, но и в розничном кредитовании, и в привлечении средств корпоративных клиентов. Огосударствление банковского сектора, особенно заметное за последний год, усиливает негативный эффект санкций для российской финансовой системы, так как санкции пока направлены именно против госбанков.

Санкции против банков Российской Федерации вводились поэтапно. Первыми, кто ввел и обнаружил санкции, были США. Так например, **Банк Россия** (20 апреля), **«СобинБанк»**, **«СМП Банк»** и **«ИнвестКапиталБанк»** (28 апреля) попали под первые две волны санкций, которые блокировали их собственность, находящуюся на территории или под контролем граждан США. Данные санкции были полномасштабными – они включали запрет на международные переводы и заморозку американских активов.

Следующими были **«ГазпромБанк»**, **«ВнешЭкономБанк»** (16 июля), а также **«Банк Москвы»**, **«ВТБ»**

и **«РосСельхозБанк»** (29 июля), которые попали под третью волну санкций **США**. Она радикально отличалась от двух первых. Новые санкции не предполагали замораживания активов российских компаний, а только налагали на них финансовые ограничения. Санкции предусматривали ограничение доступа американских инвесторов к средне- и долгосрочным долговым инструментам, размещаемым после 16 июля 2014 г. Это означало, что американским гражданам и компаниям запрещено выделять российским банкам и связанным с ними юридическим лицам кредиты и другие инструменты валютного рынка на срок более чем 90 дней [2].

Санкции отрицательно сказались на многих секторах экономики Российской Федерации, но особое влияние оказали на банковскую сферу

Принцип действия европейских санкций был схож с американскими. Доступ к европейскому долговому рынку ограничили для российских банков, контролируемых или принадлежащих государству более чем на 50%. Согласно постановлению Европейского Совета № 833/2014: *«Запрещается прямая или косвенная покупка, продажа, предоставление брокерских услуг или участие в выпуске или других сделках с первичными ценными бумагами и инструментами валютного рынка с длительностью обращения выше 90 дней»*. Европейским инвесторам запрещается не только приобретать еврооблигации и другие ценные бумаги занесенных в «черный список» банков, но и торговать ими на фондовых площадках [3].

Господдержка банковского сектора уже превысила уровень 2009 г. Тогда максимальная задолженность банков перед регуляторами составляла 8,2% ВВП, сейчас – 8,5% ВВП

Санкции серьезно отразились на российской экономике в целом. Экономические цели, поставленные Правительством Российской Федерации, были существенно изменены, и долгосрочная программа развития экономики также подверглась изменениям. Одной из основных целей стало урегулирование сложившейся ситуации в банковском секторе экономики. Для этого были приняты меры, которые уже положительно сказались на банков-

ском секторе, а именно государство стало оказывать существенную помощь банкам, попавшим под санкции США и ЕС.

Дальнейший рост задолженности банков перед регулятором по повышенной ставке может привести к увеличению процентных платежей по централизованным кредитам до 500 млрд руб. в год — это более половины всей прибыли банковского сектора

Первым получил компенсацию банк «Россия», пострадавший от первой волны американских санкций. Он заменит «Альфа-Банк» в роли единой расчетной организации оптового энергетического рынка. Ежегодный объем платежей в этом секторе за год составляет около 1,3 трлн руб., так что банк «Россия» на комиссиях сможет зарабатывать до 4 млрд руб. в год. Этот подарок компенсирует банку «Россия» блокировку американскими платежными системами *Visa* и *MasterCard* эмитированных им карт, а также потерю возможности проводить валютные операции.

«СМП Банк», жертва первой и второй волн американских санкций, получил для санации «МосОбл-Банк», которому АСВ дало заем в размере 96,8 млрд руб. под 0,51% годовых сроком на 10 лет. Другим важным обстоятельством является мощная поддержка госбанков путем предоставления им основных объемов ликвидности. Так, на 1 августа Сбербанк с помощью сделок РЕПО получил от Банка России 538,5 млрд руб., банки группы ВТБ — 604,5 млрд, РСХБ — еще 42,6 млрд. В целом на поддержку банковского сектора страны было израсходовано 2,6 трлн руб.

Санкции серьезно отразились на российской экономике в целом. Экономические цели, поставленные Правительством Российской Федерации, были существенно изменены, и долгосрочная программа развития экономики также подверглась изменениям

Еще один важный канал предоставления банковскому сектору ликвидности — кредиты ЦБ под залог нерыночных активов. В этом сегменте позиции госбанков еще сильнее. На 1 августа Сбербанк получил

от Банка России кредиты под нерыночные активы на сумму 1,1 трлн руб., банки группы ВТБ — 750,1 млрд, РСХБ — 16,4 млрд. Банковский сектор в целом получил 2,3 трлн руб. Таким образом, государство всячески оказывает поддержку банкам и сейчас [4].

Государственная поддержка существенно влияет на укрепление банковской системы и стабилизацию ситуации на территории страны. Но для успешного выхода из сложившейся ситуации и дальнейшего развития экономики этого недостаточно. Чтобы вывести страну на новый уровень, необходимо формирование современной национальной кредитно-финансовой системы, которая будет способствовать подъему инвестиционной активности в целях модернизации и развития российской экономики. Для этого предлагается комплекс мер.

1. Настройка денежно-кредитной системы на развитие и расширение возможностей кредитования реального сектора.

- Законодательное включение в перечень целей государственной денежно-кредитной политики и деятельности Банка России создание условий для экономического роста, увеличения инвестиций и занятости.

- Переход в основном на внутренние источники монетизации. Для этого следует не повышать, а снижать ставку рефинансирования до уровня, сопоставимого с банками ЕС, США, Китая. По примеру развитых стран (США, Япония) монетарным властям целесообразно делать упор на формировании целевых «длинных» и «сверхдлинных» ресурсов с невысоким уровнем процентной ставки, основанных на использовании государственных ценных бумаг.

- Существенное увеличение ресурсного потенциала институтов развития за счет их фондирования ЦБ РФ под инвестиционные проекты, одобряемые Правительством в соответствии с установленными приоритетными направлениями развития. Размещать такие кредиты институты развития должны на принципах проектного финансирования, предусматривающих выделение денег исключительно под установленные ими расходы без перечисления денег на счет заемщика.

2. Создание необходимых условий для увеличения мощности российской валютно-финансовой системы.

- Последовательное замещение инвалютных займов российских банков и корпораций рублевыми кредитами с предоставлением соответствующего фондирования со стороны ЦБ. В первую очередь — компенсация потери внешних источников кредита госбанкам и государственным корпорациям. Создание специального института для реструктуризации

и компенсации внешних обязательств и активов российских заемщиков и инвесторов.

- Для обеспечения устойчивости обменного курса рубля расширение инструментов регулирования спроса и предложения иностранной валюты, включая нормативное закрепление механизма взимания экспортных пошлин в иностранной валюте с ее аккумулярованием на валютных счетах Правительства в случае избыточного предложения валюты и введения правила обязательной полной или частичной продажи валютной выручки экспортеров на внутреннем рынке в случае ее недостаточного предложения.

- Фиксация котировок обменного курса иностранных валют в привязке к рублю, а не рубля к доллару и евро, как в настоящее время. Установление заранее объявляемых границ колебаний курса рубля, поддерживаемых длительное время. При угрозе выхода за эти границы – проведение единовременного изменения курса с установлением новых границ во избежание лавинообразного бегства капитала и валютных спекуляций против рубля, а также обеспечение мгновенной стабилизации его курса.

3. Увеличение потенциала и безопасности российской денежной системы и упрочение ее положения в мировой экономике, придание рублю функций международной резервной валюты и формирование московского финансового центра.

- Стимулировать переход во взаимных расчетах в СНГ на рубли, в расчетах с ЕС – на рубли и евро, с Китаем – на рубли и юани. Рекомендовать хозяйствующим субъектам переходить на расчеты в рублях за экспортируемые и импортируемые товары и услуги. При этом предусматривать выделение связанных рублевых кредитов государствам – импортерам российской продукции.

- Создать платежно-расчетную систему в национальных валютах государств – членов ЕврАзЭС со своими системами обмена информацией между банками, оценки кредитных рисков, котировки курсов обмена валют. Разработать и внедрить собственную независимую систему международных расчетов, которая могла бы устранить критическую зависимость от подконтрольной США системы *SWIFT*. Включить в нее банки России и государств – членов Таможенного союза и СНГ, а также Китая, Ирана, Индии, Сирии, Венесуэлы и других традиционных партнеров.

- Организовать биржевую торговлю нефтью, нефтепродуктами, лесом, минеральными удобрениями, металлами, другими сырьевыми товарами в рублях. Для обеспечения рыночного ценообразо-

вания и предотвращения использования трансфертных цен для уклонения от налогообложения обязать производителей биржевых товаров продавать через зарегистрированные Правительством России биржи не менее половины своей продукции, в том числе поставляемой на экспорт [5].

Государственная поддержка существенно влияет на укрепление банковской системы и стабилизацию ситуации на территории страны

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что в условиях внешней нестабильности и санкций государственные банки продолжают оставаться надежным гарантом развития отечественной экономики. Государству нужны стабильные банки, способные в этих непростых условиях кредитовать экономику страны. Поэтому на сегодняшний день государство оказывает всемерную помощь госбанкам и способствует их экспансии. Благоприятное воздействие оказывает недавнее ослабление санкций правительством ЕС, принявшим поправку к условиям санкций против российских банков, согласно которой они смогут привлекать долгосрочное финансирование (на срок свыше 30 дней) на территории ЕС. Через эти «дочки» государственные банки смогут переводить деньги на территорию Российской Федерации и совершать различные валютные операции от их лица на мировом рынке. Эти обстоятельства дают государству дополнительные рычаги и средства для успешного выхода из кризиса. В перспективе после разрешения международных конфликтов в нашу страну должны вернуться потоки иностранных инвестиций, ситуация в банковской сфере нормализуется и государственная кредитно-денежная политика вновь будет стремиться к показателям в экономике, конкурирующим с показателями лидирующих европейских стран.

Литература

1. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации: <http://economy.gov.ru> (дата обращения: 11.12.2014).
2. Сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации: <http://tpprf.ru> (дата обращения: 11.12.2014).
3. Сайт информационно-новостного портала «РосБизнесКонсалтинг»: <http://www.rbc.ru> (дата обращения: 11.12.2014).
4. Сайт Центрального банка Российской Федерации: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 11.12.2014).
5. Сайт Центра научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина): <http://rusrand.ru> (дата обращения: 11.12.2014).

Формирование процессов инноватизации социально-экономического развития макрорегиона

Аннотация. В статье авторы приводят результаты исследования типов инноватизаций на примере социально-экономических регионов. Предложены основные виды инноватизации регионального социально-экономического развития: высоко-, средне и низкоинтенсивный. На основе выделенных типов инноватизации социально-экономического развития регионов, а именно: Новосибирской области с высокоинтенсивным типом, Красноярского края со среднеинтенсивным типом, Алтайского края с низкоинтенсивным типом, рассмотрена система сбалансированных показателей. В ходе исследования был выявлен такой важный фактор повышения уровня инноватизации социально-экономического развития, как «финансы». Также авторами отмечены основные направления развития процессов инноватизации, выявлены особенности региональных условий, влияющих на формирование типов инновационного развития регионов, вскрыты проблемы, связанные с процессами инноватизации регионального развития. Таким образом, исследование показало, что именно макрорегионы формируют условия для эффективной реализации инновационной политики регионов, где основой является уровень их инновационного развития, а также способствовало выявлению возможных ограничений в осуществлении процессов управления на данном уровне.

Ключевые слова: инноватизация; процессы; стратегия; макрорегион; социально-экономическое развитие; экономика; типы; показатели; система.

Abstract. In this paper, the authors presented the results of research strategy innovatization socio-economic region. Offered basic types innovatization regional socio-economic development: high intensity, medium-intensive, low intensity. On the basis of the types innovatization socio-economic development of regions, namely the Novosibirsk region with high-intensity type of Krasnoyarsk region with medium-intensive type of Altai Territory with low intensity type considered balanced scorecard. The study has been revealed such an important factor in increasing the level innovatization socio-economic development as «finance». Also, the authors noted the main directions of development processes innovatization, peculiarities of regional conditions affecting the formation of types of innovative development of regions, revealed the problems associated with the processes of regional development innovatization. Thus, the study showed that the macro-regions is creating conditions for the effective implementation of innovative policy areas where the foundation is the level of innovation development, as well as contributed to the identification of possible constraints in the implementation of management processes at this level.

Keywords: innovatization; processes; strategy; macro-economic and social development; economics; types; performance; system.



Бутова Т.В.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Государственное
и муниципальное управление»

✉ tvbutova@mail.ru



Закарян А.М.,

аспирант кафедры «Государственное
и муниципальное управление»

✉ Zakaryan.armen@bk.ru

В историческом аспекте процесс формирования стратегии социально-экономического развития региона видоизменялся от простых моделей к сложным, более интенсивным.

Интенсификацию процессов инноватизации регионального социально-экономического развития следует рассматривать как основную форму расширенного воспроизводства на основе научно-технического прогресса. Такая постановка вопроса, на наш взгляд, весьма правомерна, поскольку факторы интенсификации социально-экономического развития отражают основные направления научно-технического прогресса и тем самым практически определяют содержание стратегий инноватизации. Объективная необходимость интенсивного пути развития процессов инноватизации регионального социаль-

но-экономического развития обусловлена следующими ключевыми обстоятельствами:

- во-первых, экстенсивные факторы расширенного воспроизводства в региональной экономике в настоящее время в основном исчерпали себя;
- во-вторых, ускоряются темпы научно-технического прогресса и внедрение его в производство, повышается профессиональный и культурный уровень работников, совершенствуются хозяйственные механизмы;
- в-третьих, для успешного решения социально-экономических проблем нет другого пути, кроме пути роста производительности труда, повышения эффективности производства на основе ускоренного внедрения достижений научно-технического прогресса, интенсификации процессов инноватизации регионального социально-экономического развития [1].

На основании вышеизложенных теоретико-методологических положений мы предлагаем и обосновываем три типа инноватизации регионального социально-экономического развития: высокоинтенсивный; среднеинтенсивный; низкоинтенсивный. В основе классификации специализация, особенности целей инноватизации, стратегические приоритеты развития экономики региона.

Первому, высокоинтенсивному, типу инноватизации социально-экономического развития соответствуют регионы, которые характеризуются высокими темпами роста и уровня объема валового регионального продукта, а также внедрением инновационных решений во все сферы региональной экономики. Регионы такого типа, как правило, обладают большим количеством высокотехнологичных предприятий, научных и образовательных уч-

реждений, высокообразованными квалифицированными кадрами. В регионах, относящихся ко второму, среднеинтенсивному, типу инноватизации, наблюдаются проявления как интенсивного, так и экстенсивного типа развития. При этом положительная динамика показателя валового регионального продукта выявляется при выборочном использовании достижений научно-технического прогресса и повышении уровня профессиональной подготовки кадров в соответствии с возникающими потребностями.

Третий тип инноватизации социально-экономического развития региона, низкоинтенсивный, характеризуется производством валового регионального продукта на основе существующей материально-технической базы, в ряде случаев весьма устаревших видов техники и технологий, низкого уровня квалификации работников, ограниченного использования достижений научно-технического прогресса.

Рассмотрим систему сбалансированных показателей на примере выделенных типов инноватизации социально-экономического развития регионов СФО (Новосибирская область – высокоинтенсивный тип; Красноярский край – среднеинтенсивный; Алтайский край – низкоинтенсивный тип). Так, в итоговом варианте предложенная нами система сбалансированных показателей региона включает следующие критерии оценки:

- «финансы» – внутренние затраты на научные исследования и разработки, объем инновационных товаров, работ, услуг;
- «рынок сбыта» – число организаций, выполняющих научные исследования и разработки;
- «внутренние бизнес-процессы» – число созданных и используемых передовых технологий;

Таблица 1

Численность работников, занятых научными исследованиями и разработками по регионам, человек

Год	Тип инноватизации регионального развития		
	высокоинтенсивный (Новосибирская область)	среднеинтенсивный (Красноярский край)	низкоинтенсивный (Алтайский край)
2001	25 168	7196	3427
2002	25 494	7637	2941
2003	25 537	7486	2919
2004	25 888	7303	2980
2005	25 077	7087	2870
2006	24 791	7102	2732
2007	23 438	6846	2775
2008	22 561	6685	2731
2009	21 597	6287	2267
2010	21 622	6299	2054
2011	21 615	6475	1955
2012	21 602	6427	1816
2013	21 590	6353	1714

Созданные передовые технологии по регионам различных типов инноватизации

Год	Тип инноватизации регионального развития		
	высокоинтенсивный (Новосибирская область)	среднеинтенсивный (Красноярский край)	низкоинтенсивный (Алтайский край)
2001	12	4	15
2002	18	10	10
2003	20	7	11
2004	15	8	11
2005	21	10	13
2006	21	15	2
2007	23	17	5
2008	22	23	2
2009	20	8	3
2010	20	6	2
2011	23	10	2
2012	23	12	2
2013	25	14	3

• «персонал» — численность персонала, занятого научными исследованиями.

Для критерия «персонал» за основу принят показатель численности занятых научными исследованиями и разработками, значение которого заметно сократилось во всех типах инноватизации регионального развития (табл. 1).

Сокращение числа занятых в сфере научных исследований и разработок в обозреваемый период объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, существенным оттоком высококвалифицированных научно-технических кадров из государственных научно-исследовательских и научно-проектных

организаций в коммерческие структуры, где условия труда лучше, а оплата значительно выше.

Во-вторых, снижением престижности труда в научно-практической сфере.

В-третьих, целенаправленной политикой предприятий и организаций, ориентированной на резкое сокращение числа и численности подразделений, занимающихся научно-исследовательской и научно-практической деятельностью с целью сокращения затрат по причине отсутствия перспектив инвестиций в инновационные проекты (рис. 1).

В критерии «внутренние бизнес-процессы» для оценки социально-экономического развития региона и харак-

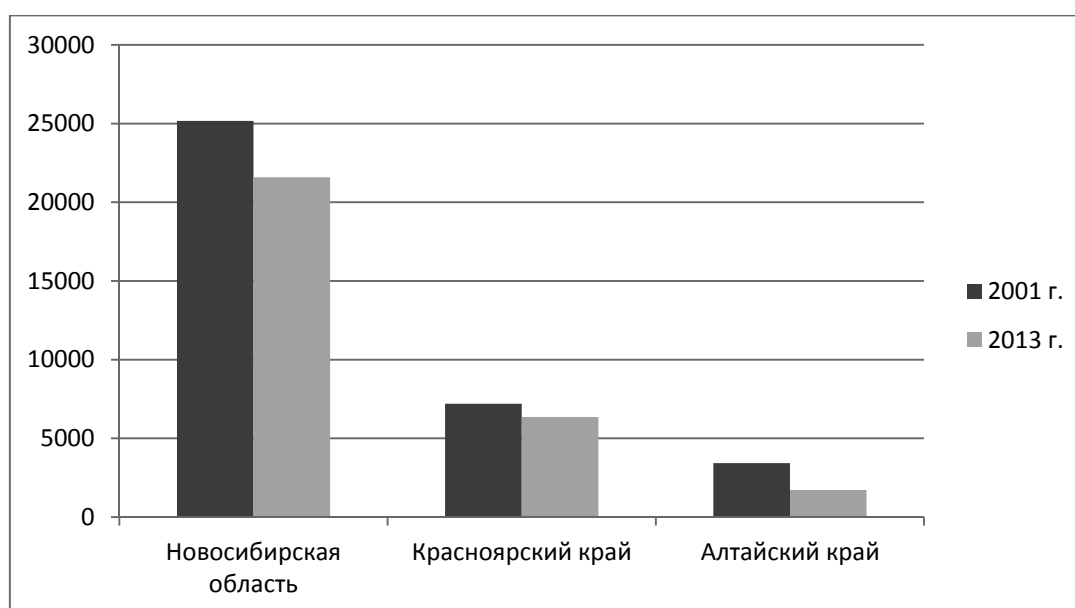


Рис. 1. Изменение численности работников, занятых научными исследованиями и разработками, человек

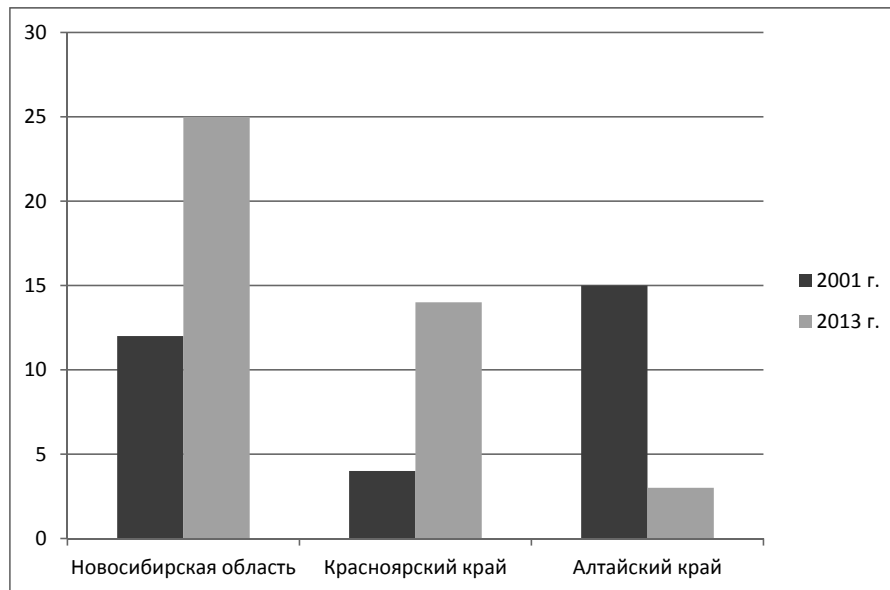


Рис. 2. Изменение числа созданных передовых технологий

теристики типа инноватизации используется показатель количества созданных передовых технологий (табл. 2).

Как показали исследования, число созданных производственных передовых технологий возросло почти в 2 раза лишь в регионе высокоинтенсивного типа инновационного развития (Новосибирская область). Что касается среднеинтенсивного типа (Красноярский край), этот показатель, несмотря на значительные колебания по годам, также имел тенденцию к росту и только в 2008 г. резко пошел вниз.

Еще более печальная тенденция наблюдалась в регионе низкоинтенсивного типа инновационного развития

(Алтайский край), где за последние 6 лет число созданных производственных передовых технологий сократилось практически в 5–7 раз и не превышало в последние годы двух-трех разработок (рис. 2).

Наряду с показателем, отражающим число созданных передовых технологий, используются показатели числа используемых передовых технологий, которые представлены в табл. 3.

Использование передовых технологий в регионе высокоинтенсивного инновационного типа (Новосибирская область) возросло в 5,2 раза; в регионе среднеинтенсивного типа (Красноярский край) – в 5,9 раза; в регионе

Таблица 3

Используемые передовые технологии по регионам различных типов инноватизации

Год	Тип инноватизации регионального развития		
	высокоинтенсивный (Новосибирская область)	среднеинтенсивный (Красноярский край)	низкоинтенсивный (Алтайский край)
2001	479	329	859
2002	741	507	1086
2003	839	530	1233
2004	1076	632	1387
2005	1087	499	1360
2006	1408	920	1581
2007	1635	948	1776
2008	1860	1354	1452
2009	2016	1446	1349
2010	2163	1346	1423
2011	2483	1937	1457
2012	2518	2138	1498
2013	2589	2283	1507

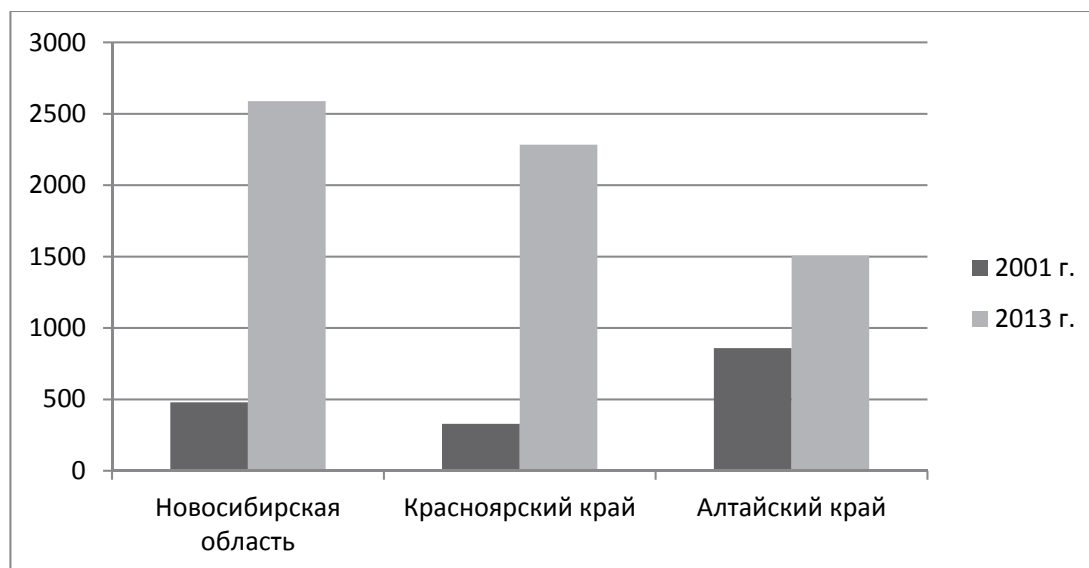


Рис. 3. Изменение числа используемых передовых технологий.

низкоинтенсивного типа (Алтайский край) – в 1,7 раза. Таковы последствия сокращения числа передовых отечественных разработок и инновационных решений и все более интенсивного использования зарубежных инноваций (рис. 3).

В критерии «рынок сбыта» важным показателем инноватизации регионального социально-экономического развития является число организаций, выполняющих научные исследования и разработки.

В период исследования с 2001 по 2013 г. в развитии региональных инновационных систем различных типов наблюдались противоположные тенденции (табл. 4).

Если в регионе высокоинтенсивного типа инновационного развития (Новосибирская область) и среднеинтенсивного типа (Красноярский край) наблюдалось сокращение организаций, занимающихся научно-исследовательскими и научно-проектными разработками, то в регионе низкоинтенсивного типа (Алтайский край) число таких организаций выросло в 1,3 раза.

Выявленные тенденции объясняются различными причинами. Но в первую очередь – свертыванием научно-проектной деятельности в крупных научных организациях высоко- и среднеинтенсивных промышленных регионов и попыткой низкоинтенсивных реализовать на-

Таблица 4

Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки по регионам различных типов инноватизации

Год	Тип инноватизации регионального развития		
	высокоинтенсивный (Новосибирская область)	среднеинтенсивный (Красноярский край)	низкоинтенсивный (Алтайский край)
2001	139	64	31
2002	133	71	28
2003	134	63	27
2004	129	59	30
2005	120	55	32
2006	119	60	35
2007	110	59	40
2008	109	61	48
2009	107	54	40
2010	104	52	40
2011	104	54	38
2012	108	52	38
2013	113	52	40

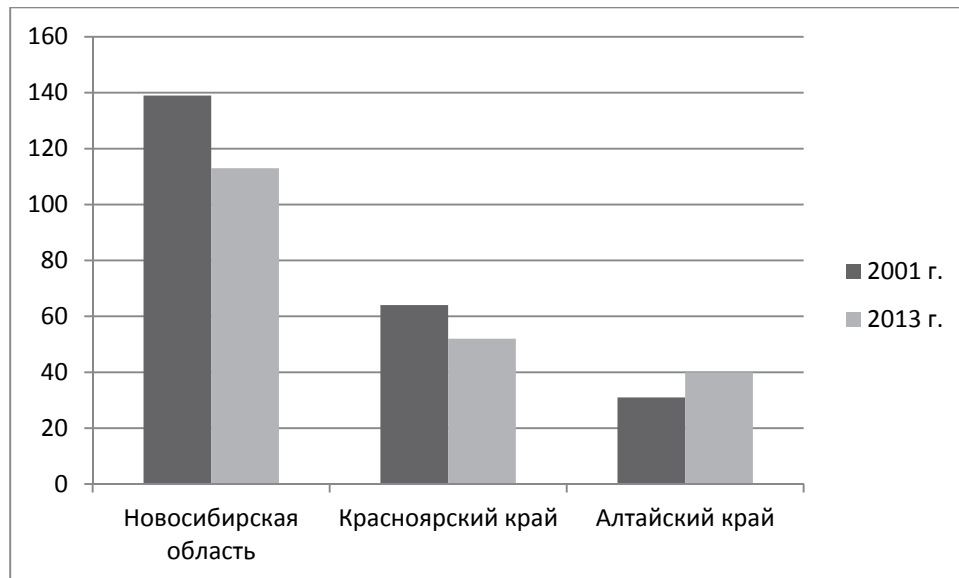


Рис. 4. Изменение числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки.

учно-практический потенциал в различных отраслях народного хозяйства, включая и сферу услуг. Это стремление выводит на рынок вновь созданные мелкие научно-производственные и инновационные предприятия, в том числе инновационно-консалтинговые фирмы (рис. 4).

Важным фактором, влияющим на уровень инноватизации социально-экономического развития регионов, является показатель «финансы», характеризующий затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Речь идет о фактических затратах на выполнение научных исследований и разработок на территории конкретного региона (рис. 5) [2].

Исследования показали, что сокращение числа организаций и численности работников, занятых научно-

инновационной деятельностью, в значительной степени вызвано снижением объемов финансирования НИОКР (табл. 5).

Из табл. 5 видно, что, несмотря на фактическое увеличение объемов финансирования, рост показателя затрат на НИОКР в абсолютных цифрах не может служить адекватным показателем, характеризующим уровень инноватизации региональных экономик в условиях растущей инфляции и перманентного повышения цен на высокотехнологичное оборудование.

Таким образом, можно констатировать, с одной стороны, продолжающееся в последние годы в регионах различных типов интенсивности инновационного развития снижение основных показателей инноватизации,

Таблица 5

Затраты на НИОКР по регионам, тыс. руб.

Год	Тип инноватизации регионального развития		
	высокоинтенсивный (Новосибирская область)	среднеинтенсивный (Красноярский край)	низкоинтенсивный (Алтайский край)
2001	1 330 137	861 937	144 120
2002	1 965 178	876 430	193 057
2003	3 368 840	1 597 879	314 148
2004	4 384 423	2 166 371	372 056
2005	5 144 225	2 383 565	385 376
2006	5 753 553	2 758 310	428 729
2007	7 387 220	3 067 053	622 485
2008	8 392 183	4 955 645	828 729
2009	10 707 470	6 678 354	898 876
2010	12 076 328	9 700 858	762 690
2011	12 307 036	15 956 073	809 644
2012	14 687 405	20 051 900	929 809
2013	16 801 028	25 105 012	1 103 164

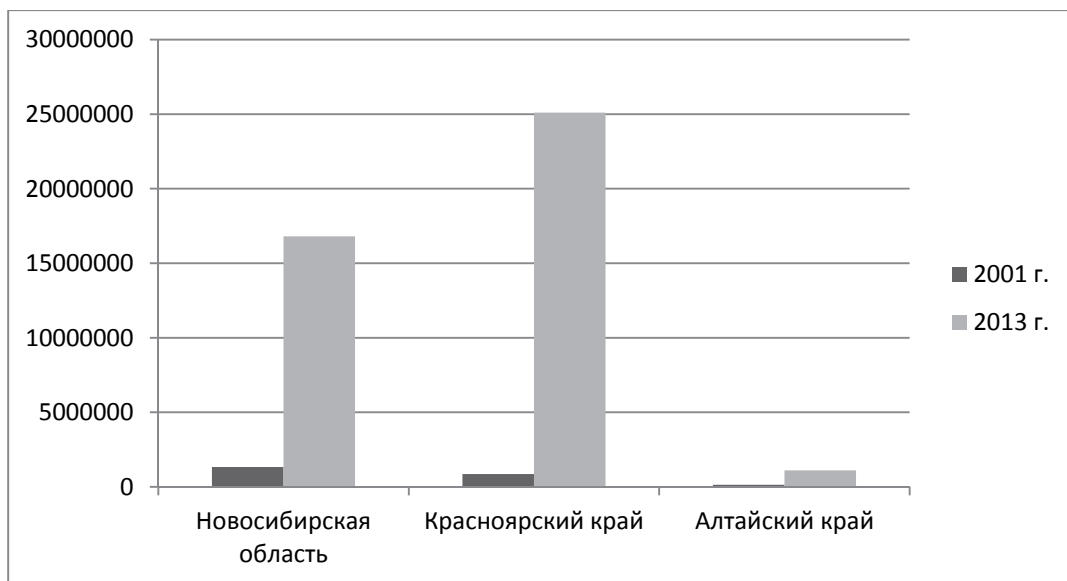


Рис. 5. Изменение внутренних затрат на НИОКР, тыс. руб.

Обеспечение устойчивого социально-экономического состояния региона за счет поддержания достаточного уровня валового регионального продукта



Рис. 6. Система взаимосвязей показателей социально-экономического развития региона (авторская разработка)

Типы инноватизации и стратегические приоритеты социально-экономического развития регионов СФО

Типы инноватизации	Цели инноватизации	Стратегические приоритеты инноватизации
Высокоинтенсивный (Новосибирская область)	Ускорение социально-экономического развития, усиление конкурентных преимуществ региональной экономики за счет повышения уровня инновационного развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей	Разработка и реализация инновационных проектов: • формирование комплекса информационных и телекоммуникационных технологий, приборостроения, биотехнологий; • создание эффективной инновационной инфраструктуры коммерциализации и трансфера результатов НИОКР
Среднеинтенсивный (Красноярский край)	Финансовая и институциональная поддержка комплексного развития отраслей региональной экономики. Увеличение валютных ресурсов за счет укрепления позиций края на внутреннем и внешнем рынках сырьевых и топливных ресурсов	Разработка и реализация инновационных проектов: • развитие топливно-энергетического комплекса на основе внедрения достижений НТП и передовых мировых технологий; • развитие инновационного производства и научно-образовательного комплекса; • комплексное освоение месторождений полезных ископаемых на основе инновационных технологий
Низкоинтенсивный (Алтайский край)	Стимулирование привлечения инвестиций как фактора роста производства конкурентоспособной продукции. Активизация инвестиционной привлекательности отраслей промышленности и сельского хозяйства	Разработка и реализация инновационных проектов: • развитие туристско- рекреационного комплекса; • развитие научно-инновационного комплекса; • совершенствование транспортной инфраструктуры; • развитие агропромышленного производства

с другой стороны, заметна причинно-следственная взаимосвязь данных показателей. Предложенная система сбалансированных показателей отражает степень активизации и эффективности инноватизации регионально-социально-экономического развития, в котором сконцентрированы все факторы и результаты инновационной деятельности предприятий и организаций региона.

В результате на материалах трех регионов Сибирского федерального округа, относящихся к различным типам инноватизации региональных экономик (Новосибирская область – высокоинтенсивный тип; Красноярский край – среднеинтенсивный тип; Алтайский край – низкоинтенсивный тип) доказано, что процесс инноватизации регионального социально-экономического развития в зависимости от особенностей и специфики регионов, с одной стороны, характеризуется существенными различиями. С другой стороны, отражает систему взаимосвязей всех «перспектив» устойчивого социально-экономического развития региона (рис.6).

В процессе исследований регионов СФО были выявлены направления развития процессов инноватизации, особенности региональных условий, влияющих на формирование типов инновационного развития регионов, а также вскрыты организационные проблемы, тормозящие процессы инноватизации [3].

Особенности влияния специализации регионов, стратегических приоритетов регионального социально-экономического развития на формирование сложившихся типов инноватизации экономики представлены в табл. 6.

Подводя итоги, необходимо отметить важность успешного решения задач регионального инновацион-

ного развития по следующим обстоятельствам. Именно макрорегионы формируют условия для эффективной реализации инновационной политики регионов, основу которой составляет уровень их инновационного развития, а также возможности и ограничения в управлении на данном уровне. Ситуация осложняется тем, что регионы обладают разными ресурсами и соответственно имеют разный инновационный потенциал. При этом отсутствие инновационной инфраструктуры, эффективных инструментов финансирования, недостаточной материально-технической базы обуславливают необходимость эффективных управленческих решений на уровне региональных властей для каждого отдельно взятого региона.

В связи с этим основная цель региональной инновационной политики состоит в создании благоприятных условий для инновационного развития региона и определения направлений развития инновационной деятельности, которые обеспечивают достижение его устойчивого социально-экономического развития.

Литература

1. Никишина Е.С. Разработка стратегических направлений инновационного развития регионов [Электронный ресурс] / Е.С. Никишина, Н.М. Филимонова // Проблемы современной экономики – 2010. № 3 (35). Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3273> // (дата обращения: 12.11.2014).
2. Рагулина Ю.В., Лебедев Н.А. Отдельные направления эволюции инновационных процессов промышленности макрорегионов // Глобальный научный потенциал. 2014. № 9 (42). С. 70 – 74.
3. Теоретические и прикладные аспекты развития современного предпринимательства // под ред. М.А. Эскиндарова. М., 2014.

«Второе поколение» показателей качества государственного управления

Аннотация. На протяжении многих десятилетий усилия правительств современных государств были направлены на разработку технологий, концепций и методов повышения эффективности государственной службы и государственного управления. Россия не стояла в стороне от мирового тренда. Но как объективно оценить эффективность системы государственного управления? Ведь без всесторонней оценки невозможно сформулировать задачи развития. Система оценки качества работы органов исполнительной власти страны требует серьезной модернизации, в частности внедрения комплексного подхода.

Сегодня на региональном уровне без малого в половине из 85 субъектов Федерации наблюдается отрицательная динамика комплексного показателя эффективности работы органов исполнительной власти. Это свидетельствует об острой необходимости внесения изменений и доработок в действующую систему оценки.

Авторы статьи детально анализируют «второе поколение» показателей эффективности государственного управления, принятых в зарубежных странах. Выявив их недостатки, в частности невозможность учета специфики страны и ее базового уровня развития, авторы предлагают пути совершенствования и адаптивования зарубежных методик для мониторинга качества государственного управления в России.

Ключевые слова: индекс; оценка эффективности; государственное управление; показатель; Common Assessment Framework; исполнительная власть.

Abstract. For many decades numerous efforts of governments of many states were directed on development of various technologies, concepts and methods of efficiency increase of public service and public administration. However, at the present stage of its development the system of activity assessment of executive authorities demands serious modernization and an integrated approach. Today at the regional level almost in a half of 85 subjects of the Federation there is negative dynamics on a complex indicator of efficiency of executive authorities' activity that shows an urgent necessity of modification and completions in the operating system of efficiency assessment. In this regard in this article the detailed analysis of indicators of public administration efficiency of «the second generation» by the example of foreign experience is carried out. Having revealed the shortcomings of application of presented assessment techniques, including impossibility of accounting some special features of the country and its basic level of development, the authors offer the ways of their improvement as well as emphasize the importance of studying international indexes for development of techniques of quality monitoring of public administration in Russia.

Keywords: index; efficiency assessment; public administration; indicator; Common Assessment Framework; executive authority.



Гаджиева М.Х.-О.,

аспирантка кафедры «Государственное и муниципальное управление»

Финансового университета

✉ tvbutova@mail.ru



Кривцова М.К.,

студентка Финансового университета

✉ marinstar@bk.ru

Система «второго поколения» показателей эффективности государственных структур управления основывается на положении, что исполнительная власть функционирует в условиях конкретных внутренних и внешних ограничений и обладает определенными возможностями для осуществления деятельности, которые характеризуются показателями результативности и процесса. Поэтому прежде чем говорить о конкретных показателях оценки эффективности государственного управления за рубежом, необходимо выделить ряд ограничений исполнительной власти.

По горизонтали, формальные:

- подотчетность законодательной власти (может измеряться, к примеру, полнотой и своевременностью

Научный руководитель: **Пухова М.М.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление».



Рис. 1. Возможности исполнительной власти, характеризуемые показателями процесса и показателями результативности [2]

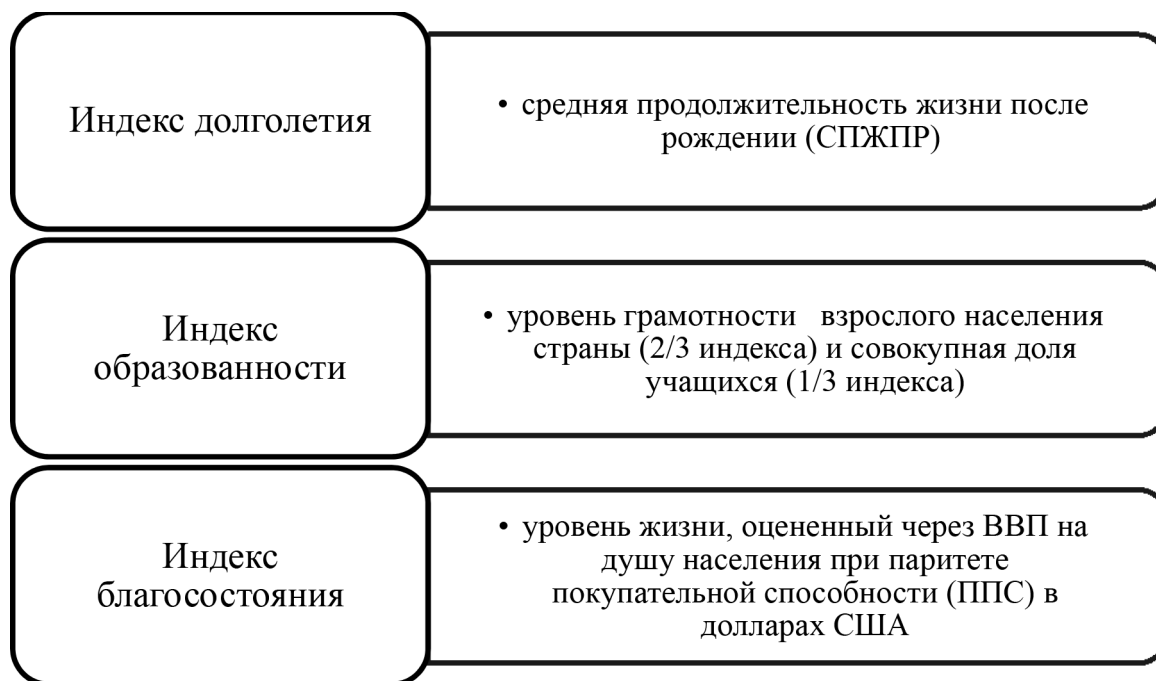


Рис. 2. Составляющие индекса развития человеческого потенциала [5]

тельный характер, а в Чехии, Румынии и Словакии – обязательный.

В своей работе «Критерии эффективности государственного управления и глобальное управленческое пространство» И.Н. Барциц подчеркивает серьезный недостаток использования критериев «второго поколения». Он состоит в том, что «дискуссии по их структуре и применению продолжаются, поэтому до сих пор не сформирован набор исходных ориентиров, в сравнении с которыми можно измерять эффективность государственного управления» [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что использование критериев «второго поколения» носит рекомендательный характер и не может в полной мере отражать управленческую ситуацию конкретной страны.

Как видно из вышесказанного, применяемые методики дают общую оценку ситуации, сложившуюся в стране. Применение данных методик представляется удобным для сравнения стран. Так, используя эти методики, можно определить, существуют ли в стране проблемы с государственным сектором, а также какое положение по этим показателям занимает страна на мировой экономической арене.

Главным недостатком рассмотренных выше методик является невозможность учета специфики страны и ее основного уровня развития. Кроме того, данные методики оценки качества государственного управления не позволяют определить, в каких именно сегментах и на каком уровне государственной системы сложились негативные тенденции функционирования.

С их помощью нельзя выявить и потенциальные угрозы в оцениваемой системе.

Кроме того, в мировом обиходе достаточно показателей оценки эффективности деятельности органов государственного управления, используемых международными организациями (Всемирный банк, Международная организация здравоохранения, Международная организация труда, Организация экономического сотрудничества и развития, Европейская комиссия), которые позволяют проводить сравнение стран по уровню развития. Примерами таких показателей могут служить:

индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, англ. *HDI – Human Development Index*) – интегральный показатель, ежегодно рассчитываемый для отражения социально-экономической стороны устойчивого развития, а также межстранового сравнения и измерения бедности, грамотности, уровня образования и долголетия как основных явлений, определяющих человеческий потенциал исследуемой территории. ИРЧП – первый интегральный количественный показатель социального развития страны, метод расчета которого был разработан в рамках ежегодных докладов Программы развития ООН (ПРООН) для проведения сравнительного анализа уровня качества жизни. Результаты ежегодных расчетов по большинству стран мира приводятся в сборниках «Отчет о развитии человеческого потенциала» (*Human Development Report*). Как отмечает М.А. Пономарева, «индекс развития человеческого потенциала – это совокупный показатель

уровня развития человека в стране, поэтому иногда его используют в качестве синонима понятий „качество жизни“ или „уровень жизни“» [4].

Данный индекс рассчитывается как средневзвешенный нескольких индексов и включает три вида показателей, представленных на рис. 2.

Соответственно содержательный смысл показателя заключается в следующем: чем ближе значение индекса развития человеческого потенциала к единице, тем выше возможности для его реализации посредством роста образования, дохода и долголетия.

Таким образом, индекс можно использовать для межрегионального анализа и сравнения, но также и для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти в области социально-экономической политики и устойчивого развития.

Индекс физического качества жизни (*Physical Quality-of-Life Index, PQLI*) вычисляются как среднее арифметическое из индексированных ожидаемой продолжительной жизни годовалых детей, младенческой смертности и процента грамотных.

Истинный показатель прогресса (*Genuine Progress Indicator, GPI*) характеризует такие факторы, как экологическая обстановка, здоровье нации, социальная напряженность.

Индекс развития с учетом неравенства полов (*Gender-related Development Index, GDI*) позволяет оценить развитие по таким же критериям, что и ИРЧП. Различаются они тем, что чем выше разница в трех составляющих показателя для женщин и мужчин, тем ниже *GDI*. Расчетами занимается ООН, а результаты представляются в Докладе о развитии человека.

Измерение наделенности полномочиями пополам (*Gender Empowerment Measure, GEM*) фокусируется на неравенстве возможностей полов, а не на их способностях. Индекс основывается на показателях политического, экономического участия и статистики денежных доходов. Расчетами занимается ООН. В рейтинге 2008 г. Россия занимала 67-е место из 177 возможных и входила в группу «высокого человеческого развития (*high human development*)».

План благосостояния Вандерфорда – Райли (*Vanderford–Rileywell-beingschedule*) представляет собой показатель уровня жизни, в котором учтены несколько показателей на душу населения. В США к ним относят рабочие часы в неделю, ценность собственного имущества физических лиц, отношение числа собственников имущества к числу несобственников, отношение числа работающих на себя к числу всех трудоустроенных, а также процент людей, которые способны удовлетворить свои первичные нужды.

Индекс качества жизни согласно версии *Economist Intelligence Unit (The Economist Intelligence Unit's quality-*

of-life index). Этот показатель содержит как объективные данные, которые получают от статистических агентств, так и результаты опросов населения об отношении к разного рода жизненным явлениям. Индекс рассчитывается для 111 стран на основе девяти критериев: ВВП на душу населения; ожидаемая продолжительность жизни новорожденных; рейтинги политической стабильности и безопасности; число разводов на тысячу человек в год; активность сообществ (религиозных, торговых и других); теплота климата; уровень безработицы; индексы политической и гражданской свободы; соотношение доходов мужчин и женщин.

У индекса качества жизни и ИРЧП разные критерии, соответственно разные рейтинги у стран. По результатам расчетов Индекса качества жизни по версии *Economist Intelligence Unit*, в 2005 г. Россия занимала 105-е место из 111 возможных и соседствовала с такими странами, как Узбекистан, Ботсвана, Таджикистан и Киргизия [6].

Анализируя содержание современных методик оценки эффективности и результативности государственного управления, применяемых в зарубежных странах, можно сделать вывод, что изучение международного опыта является важным подспорьем для разработки отечественных методик мониторинга качества государственного управления и оценки эффективности органов исполнительной власти. Созрела необходимость обеспечить сопоставимость отечественных показателей с международными. Критерии должны формироваться в едином формате, что позволит повысить объективность оценки качества государственного управления.

Литература

1. Бутова Т.В., Добринина Л.Р. Понятие эффективности деятельности органов власти // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 7–1. С. 114–117.
2. Сулакшин С.С., Багдасарян В.Э. О разных подходах к оценке качества государственного управления // Научный эксперт. 2011. № 1–2. С. 5.
3. Барциц И.Н. Критерии эффективности государственного управления и глобальное управленческое пространство // Государство и право. 2009. № 3.
4. Пономарева М.А. Определение приоритетов устойчивого развития региона на основе анализа индекса развития человеческого потенциала // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). 2011. Т. 7. № 3. С. 34–34.
5. Масленникова Е.В. Оценка эффективности деятельности органов государственной власти при исполнении государственных функций // Вестник Поволжской академии государственной службы. 2009. № 1. С. 12–18.
6. Калганова Л.А. Европейская и российская модели государственного управления: сравнительный анализ // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2010. № 2. Т. 3. С. 25–50.

УДК 349.6

Перспективы развития законодательства об отходах производства и потребления

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы развития законодательства об отходах производства и потребления в Российской Федерации. Основываясь на анализе отечественного и зарубежного опыта переработки твердых бытовых отходов (далее – ТБО), авторы предлагают внести ряд поправок в современное российское законодательство, призванных оптимизировать систему утилизации отходов в РФ. Так, в частности, предлагается закрепить универсальный порядок утилизации ТБО и установить административную ответственность должностных лиц за нарушение данного порядка; ввести систему повышенных тарифов на захоронение несортированных ТБО. Кроме того, в работе рассматривается ряд мер, направленных на стимулирование экологического предпринимательства в сфере переработки ТБО. Помимо всего прочего, в статье обосновывается экономическая целесообразность предлагаемых мер.

Ключевые слова: экология; экономика; утилизация; переработка; твердые бытовые отходы; отходы производства и потребления.

Abstract. In the present article the main problems and prospects of development of the legislation on production wastes and consumption in the Russian Federation are considered. Based on the analysis of domestic and foreign experience of processing of municipal solid waste (further MSW), authors suggest to make a number of the amendments to the modern Russian legislation urged to optimize system of utilization of garbage in the Russian Federation. So, in particular, it is offered to fix a universal order of utilization of MSW and to establish administrative responsibility of officials for violation of this order, and also to enter system of the raised tariffs for burial of unsorted MSW. Besides the article considers a number of measures which aimed at promoting environmental business in the processing of MSW. In addition, economic feasibility of proposed measures locates in article.

Keywords: ecology; economy; garbage; rubbish; utilization of garbage; municipal solid waste; production wastes and consumption.



Бученков Г.А.,

студент Финансового
университета

✉ grixa9@bk.ru



Колупаева К.А.,

студентка Финансового
университета

✉ ladyshelty@rambler.ru

Научный руководитель: **Карпухин Д.В.**, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Административное и информационное право».

Человеческая цивилизация не стоит на месте: население растет, расширяются города, увеличивается объем производства и потребления. Зачастую все это негативно сказывается на состоянии окружающей среды. Поэтому экологические проблемы в современном мире все чаще выходят на первый план. Так, в частности, большую опасность для природы представляют отходы производства и потребления.

Ежегодно каждый из нас выбрасывает до 340 кг бытовых отходов [1]. Даже аккуратно опуская фантик в урну или пластмассовую бутылку – в контейнер, мы предпочитаем не задумываться о том, какое влияние оказывают эти предметы на окружающую среду. Горы бытовых отходов собираются, сортируются и вывозятся в кузовах огромных мусоровозов на свалки и полигоны. Здесь отходы утрамбовывают бульдозером и слегка присыпают землей. В таком состоянии тысячи тонн потенциально полезного «вторичного сырья» остаются лежать в чистом поле, отравляя природу и делая десятки гектаров земли

непригодными для проживания и безопасной хозяйственной деятельности. Если дело пойдет так и дальше, то в обозримом будущем наши потомки окончательно распрощаются с благоприятной окружающей средой и будут жить на свалке.

Необходимо переосмыслить традиционные подходы к проблеме утилизации ТБО в России и на основании принципиально новой парадигмы провести в данной сфере комплексные преобразования

Уже и теперь слышны отголоски надвигающегося «мусорного» кризиса. Далеко за пределами Италии широко известна судьба замечательного итальянского города Неаполь, который и по сей день утопает в бытовых отходах из-за безответственной политики городских властей.

В России вопросы утилизации твердых бытовых отходов (далее – ТБО) стоят пока не так остро, как в некоторых европейских странах. Во многом это связано с меньшей плотностью населения и наличием в распоряжении городских властей обширных территорий под постройку мусорных полигонов. Однако это не означает, что мы должны превращать свое преимущество в недостаток, продолжая утилизировать отходы производства и потребления «варварскими» методами. Необходимо переосмыслить традиционные подходы к проблеме утилизации ТБО в России и на основании принципиально новой парадигмы провести в данной сфере комплексные преобразования.

Исторически сложилось так, что российская экономика развивается экстенсивным путем. Это обусловлено наличием большого земельного фонда, а также большим числом месторождений природных ископаемых. Казалось бы, какая связь между развитием экономики и захоронением ТБО? На удивление связь оказывается достаточной прочной и прямой. Закапывая огромное количество отходов в землю, мы не только вредим окружающей среде, но и безвозвратно уничтожаем практически 70% пригодного для переработки сырья, которое можно использовать вновь для получения товарной продукции и прибыли. Очевидно, что пришло время обратить внимание на опыт некоторых зарубежных стран, которым удалось достичь значительных успехов в решении проблемы утилизации и переработки отходов. Рассмотрим, на что стоит обратить внимание.

Сегодня многие западноевропейские и североамериканские государства отказались от практики

100% сжигания или захоронения ТБО на мусорных полигонах. Все дело в том, что глубокая сортировка и переработка бытовых отходов снижают отрицательное воздействие на окружающую среду. Прежде всего это связано со значительным уменьшением количества сжигаемых и подлежащих захоронению отходов.

По мнению экспертов, все ТБО можно разделить на три основных группы.

Первая включает так называемое «вторичное сырье», переработка которого приносит предпринимателям прибыль или, по крайней мере, компенсирует затраты. К группе вторичного сырья относится около 35% всех ТБО.

Примерно такой же процент в составе ТБО приходится на вторую группу – биоразлагаемых отходов. Данный вид отходов поддается переработке. Однако реализация продукции, произведенной из биоразлагаемых отходов, не способна покрыть все расходы на их переработку.

Наконец, третья группа, так называемые «хвосты». Это 30% ТБО, которые не подлежат переработке или переработка является экономически невыгодной. Таким образом, около 70% ТБО вполне могут отсеиваться еще на стадии сортировки и не поступать на свалки и мусоросжигательные заводы [2].

Для большей наглядности экономической эффективности переработки ТБО посмотрим, как эта проблема была решена на государственном уровне в Японии благодаря реализации специальной программы.

Нельзя сказать, что Япония самая чистая страна в мире, но в общем и целом она производит благоприятное впечатление страны, жители которой стараются как можно более тщательно и ревностно следить за чистотой на улицах и в домах. Безусловно, это связано с тем, что территория Японии состоит всего из нескольких густонаселенных островов. Японцы понимают, что небрежное отношение к окружающей среде может довольно быстро сказаться на их здоровье и благополучии.

Длительное время одним из основных принципов жизни японцев было массовое производство, что порождало массовое потребление. Очевидно, что такой стиль жизни способствовал появлению большого количества бытовых отходов, поскольку огромное количество товаров создавалось для одноразового использования или же было произведено в одноразовой упаковке.

Но японцы своевременно осознали, что ресурсы их территории далеко не безграничны, поэтому дальнейшее накопление ТБО приведет страну к эко-

логическим проблемам. В конце XX в. правительство Японии издало ряд законов, направленных на регулирование утилизации отходов и уборки улиц. В этой связи государству потребовалось кардинально поменять расходную составляющую бюджета, так как для разработки новых и эффективных мер утилизации отходов требовались средства.

Японцы распорядились ими по-хозяйски, разработав технологии переработки различных бытовых отходов во что-нибудь полезное. Для этого потребовалось разделить весь объем отходов на категории с определенными свойствами: несгораемые, сгораемые, перерабатываемые и крупногабаритные. Для каждого района был создан специальный «мусорный» календарь, в котором указывались дни, когда будет производиться вывоз той или иной категории отходов. Несоблюдение установленного порядка сбора и вывоза отходов влекло административную ответственность в форме штрафа.

Раздельно производится сбор ТБО и на улицах городов, где установили специализированные урны со специальными отверстиями определенной формы, чтобы просунуть туда какой-либо другой вид мусора было невозможно. Кроме того, производители многих автоматов по продаже напитков, шоколадок и т.д. создали специальные встраиваемые урны, чтобы потребитель мог сразу после употребления продукта избавиться от его упаковки надлежащим образом.

Чтобы потребитель не ломал голову, пытаясь разобраться, с какой категорией отходов он имеет дело, на упаковке различных товаров появилась специальная маркировка, которая помогает безошибочно это понять. Наличие специальных знаков чаще всего означает, что производитель уже оплатил переработку такой упаковки. Иногда встречается упаковка, на которой несколько знаков, а также пошаговая инструкция по разборке на составные части и утилизации. Например, съел йогурт – крышку надо выкинуть в контейнер для пластиковых отходов, а сам стакан – в емкость для отходов сгораемых. Однако просто положить что-нибудь в такой контейнер будет недостаточно, необходимо соблюдать все предусмотренные правила. Пищевые отходы также принято собирать в отдельные контейнеры.

Важно отметить, что весь спектр ТБО в Японии перерабатывается, а затем максимально эффективно используется. Такого рода эффективности могут позавидовать многие страны, в том числе и Россия.

Наиболее ярким примером, можно сказать, памятником успешному решению проблемы ТБО является остров Порт-Айленд в заливе на юге от города Кобе. Остров, площадь которого составляет 436 га,

был создан искусственно – насыпан из переработанных ТБО. Порт-Айленд – это великолепный пример того, как можно эффективно и экономически выгодно решить проблему утилизации отходов.

В Японии бытовые отходы идут не только на создание островов. Из переработанного пластика японцы получают различные канцелярские и товары, мебель для офисов, одежду для школьников и занятий спортом, другие полезные в работе и быту вещи. А из переработанного стекла и фарфора делают плитку для мощения улиц и отделку стен, специальные панели для облицовки зданий.

Можно уверенно утверждать, что в Японии очень хорошо развита индустрия переработки ТБО для последующего использования при создании новых полезных вещей. На переработку отправляются даже одноразовые фотоаппараты, которые все еще популярны у японцев. Их не выбрасывают, а разбирают на детали, которые используют в производстве новых фотоаппаратов.

Пионером мусороперерабатывающей отрасли является Канада – одна из немногих стран, которая по особенностям территории и климатическим условиям может сравниться с Российской Федерацией

С пищевыми отходами дела обстоят следующим образом. Часть сжигается, однако львиная доля все же перерабатывается и используется в сельскохозяйственном производстве в виде удобрений или кормов для животных [3].

Япония, безусловно, удачный, но далеко не единственный пример государства, успешно использующего экономический потенциал рациональной переработки ТБО. Стоит вспомнить, что пионером мусороперерабатывающей отрасли является Канада – одна из немногих стран, которая по особенностям территории и климатическим условиям может сравниться с Российской Федерацией. В Канаде в последнее время получила распространение технология переработки ТБО в биотопливо. Так, заводы компании *Enerkem*, расположенные в городе Эдмонтоне, способны за четыре минуты превратить 15 различных видов бытовых отходов в готовое сырье для химической промышленности, энергию или этанол [4].

Однако, несмотря на очевидные преимущества глубокой переработки, в Российской Федерации этот способ утилизации отходов – все еще большая редкость. Во многом это связано с нежеланием

региональных властей отходить от привычных, сложившихся еще в Советском Союзе представлений и практик утилизации отходов. Нежелание вызвано разными причинами: от почти безобидной неосведомленности местных чиновников о современных технологиях работы с ТБО, банальной и одновременно суровой нехватки бюджетных средств для преобразований в данной сфере до коррупционной составляющей, обусловленной наличием теневых финансовых потоков, определяющих личную заинтересованность должностных лиц в выборе определенных схем обращения с отходами.

Справедливости ради стоит отметить, что далеко не во всех регионах Российской Федерации ситуация с утилизацией отходов обстоит неблагоприятно. Все больше субъектов в обращении с отходами выбирают весьма прогрессивную политику.

Так, например, руководство Московской области в последнее время проявляет живой интерес к проблемам утилизации отходов. В частности, 7 февраля 2014 г. прошел круглый стол «Стратегия обращения ТБО в Московской области», на котором выступил заместитель председателя областного Правительства Александр Чупраков. По его словам, «Московский регион остро нуждается в закрытии полигонов ТБО, исчерпавших свой ресурс, построении мусороперерабатывающих заводов и исключении возникновения несанкционированных свалок. Одной из основных задач Московской области является сокращение количества полигонов ТБО. Также важной задачей является увеличение уровня переработки твердых бытовых отходов. Решение проблем видится в создании на территории Московской области высокоэффективной мусороперерабатывающей отрасли, отвечающей современным экологическим требованиям и нормативам переработки» [5].

Однако подобное понимание ситуации в условиях российской действительности скорее исключение, чем правило. Необходимо признать, что на данный момент региональные власти в большинстве случаев не способны изменить ситуацию в сфере обращения с ТБО. Поэтому было бы разумно решить эту проблему на федеральном уровне. Для этого потребуется дополнить ФЗ № 89 «Об отходах производства и потребления» главой, закрепляющей универсальный порядок утилизации ТБО [6]. Данный порядок обязательно должен включать стадию глубокой сортировки и переработки отходов, которая будет предшествовать стадиям сжигания и захоронения. Кроме того, предлагается установить административную ответственность должностных лиц за неисполнение своих обязательств по обес-

печению установленного порядка утилизации отходов, а также ввести систему повышенных тарифов на захоронение несортированных ТБО.

Также измененный закон должен включать нормы, обязывающие граждан осуществлять сортировку бытовых отходов в домашних условиях. Это необходимо для уменьшения числа затрат на производстве. За невыполнение требований должна быть установлена административная ответственность.

Средства на реализацию предлагаемого закона должны быть выделены из федерального бюджета. Однако надо и поспособствовать привлечению частных инвестиций путем упрощения процедуры создания предприятий по переработке ТБО и введения льготного налогообложения для них. Также необходимо предусмотреть пятилетний срок вступления предлагаемых поправок в силу.

Подводя итог, хотелось бы отметить тот факт, что формирование полноценной отрасли переработки отходов производства и потребления, основанной на новейших технологиях, будет иметь не только экологический, но и экономический эффект. Во-первых, российская экономика получит дополнительный источник ресурсов, которые можно использовать как внутри страны, так и экспортировать. Во-вторых, новые экологические предприятия по сортировке и переработке ТБО создадут новые рабочие места. Наконец, реализация столь масштабного проекта потребует значительных финансовых вливаний со стороны государства, что, в свою очередь, приведет к оживлению отечественной экономики и послужит хорошим стимулом для ее дальнейшего развития. Таким образом, внесение в законодательство Российской Федерации предлагаемых в статье поправок, предусматривающих, в частности, универсальный порядок утилизации ТБО, окажет ощутимое влияние не только на экологическую, но и на экономическую ситуацию в стране.

Литература

1. <http://gzt.md/article/%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%86%D1%8B/19846/> (дата обращения: 14.12.2014)
2. Бабанин И.В. Мусорная революция // Твердые бытовые отходы. 2009. № 3. С. 56–60.
3. <http://ztbo.ru/o-tbo/stati/stranni/pererabotka-musora-tbo-v-yaonii> (дата обращения: 13.12.2014).
4. <http://www.solidwaste.ru/news/view/16377.html> (дата обращения: 14.12.2014).
5. <http://www.recyclers.ru/modules/news/print.php?storyid=2418> (дата обращения: 13.12.2014).
6. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ (ред. от 25.11.2013) «Об отходах производства и потребления» // Российская газета. 1998. № 121.

УДК 347

Подкуп в спортивных соревнованиях и коммерческих конкурсах. Что делать?

Аннотация. Статья посвящена проблеме уголовно-правового регулирования подкупа участников и организаторов профессиональных соревнований и зрелищных коммерческих конкурсов. В содержание работы входит анализ уголовно-правовой нормы, устанавливающей ответственность за подкуп спортсменов, спортивных судей, тренеров, руководителей команд и других участников или организаторов профессиональных спортивных соревнований и зрелищных конкурсов. Также рассмотрены и изучены такие понятия, как «подкуп», «поощрение», «профессиональное спортивное соревнование», что позволяет четко определить объект, субъект, объективную и субъективную стороны преступления. Выявлены основные элементы подкупа, определены признаки, позволяющие отличить его от передачи вознаграждения. Рассмотрение системы санкций, предусмотренных законодателем, за совершение данного преступления, их усовершенствование с точки зрения правоприменителя является существенно важным и ключевым моментом проведенного исследования.

Ключевые слова: подкуп; вознаграждение; материальное поощрение; санкция; способы передачи вознаграждения.

Abstract. This article deals with the problem of legal regulation of bribery of participants and organizers of professional competitions and entertainment commercial competitions. In the content of the paper is to analyze the criminal law, establishing liability for bribery athletes, sports referees, coaches, team leaders and other participants or organizers of professional sports competitions and entertainment competitions. Also considered and studied concepts such as «bribery», «promotion», «professional sports competitions» and «bribery», which allows you to clearly identify the object, subject, objective and subjective side of the crime. The basic elements of bribery, defined its attributes that enable him to distinguish from the transfer fee. Consideration of the sanctions provided for by the legislator for the crime, their improvement from the point of view of the law enforcer, is an essential and key point of the study.

Keywords: bribery; remuneration; financial incentives; sanction; modes of transmission fees.



Карпинская И.А.,
студентка Финансового
университета
✉ ikarpinskaia@bk.ru



Меткина М.С.,
студентка Финансового
университета
✉ milena.metkina@yandex.ru

В Российской Федерации продолжают существовать изменения социально-экономического и политического характера, что способствует возникновению новых отраслей предпринимательской деятельности, например такой

отрасли, как спортивный бизнес. Он входит в состав индустрии развлечений, набирающей все большую популярность и стремительно развивающейся. Таким образом, актуальность рассматриваемого вопроса в первую очередь обусловлена динамичностью развития новой для России сферы бизнеса. Как известно, «При возникновении каких-либо новых общественных отношений требуются соответствующие научно обоснованные законодательные решения», что необходимо для верного их понимания, а также применения [1].

В современном обществе есть осознание необходимости и важности правового регулирования социальных связей в вышеуказанной сфере предпринимательской деятельности. Это вызывает потребность совершенствования нормативно-правовой базы, что является задачей не менее актуальной, чем регулирование, как таковое.

Очевидно, что подкуп на спортивных соревнованиях извращает их сущность, нарушает принципы

Научный руководитель: **Гримальская С.А.**, кандидат юридических наук, доцент кафедры «Уголовное право».

честной борьбы, и это не только противоречит нормам морали и нравственности, но и подрывает основы социальной политики государства, направленной на поддержание и развитие физкультуры и спорта, поощрение здорового образа жизни. Об этом свидетельствует, в частности, Указ Президента РФ от 24 марта 2014 г. № 172 «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)».

В данном указе, в частности, определено, что федеральный бюджет на 2014 г. имеет средства, которые были отложены на Олимпийские игры в Сочи. Было предложено использовать эти средства на развитие массового спорта, в том числе на реализацию во всех субъектах комплекса ГТО, различных мероприятий движения «Спорт для всех» и поддержку спортклубов.

Как уже было сказано, подкуп в ходе спортивных мероприятий существенно искажает их сущность. В качестве примера нельзя не привести так называемые «договорные» матчи, т.е. спортивные соревнования, результат которых заранее predetermined.

На серьезность и остроту данной проблемы указывал и выпускник Финансового университета при Правительстве РФ, председатель Счетной палаты (до 20 сентября 2013 г.) С.В. Степашин в обращении к В.В. Путину в 2011 г.: «Следствием договорных, искусственных управляемых матчей являются уменьшение интереса зрителей к футболу, переход профессиональных футбольных игроков из российских в зарубежные спортивные клубы». Также он указывает на то, что получение доходов от такой незаконной деятельности приводит к аккумуляции огромного объема денежных средств, которые не контролируются государством, а это указывает на отрицательную сторону «подкупного, нечестного спорта» [2].

Согласно данным статистики итальянского спортивного агентства *Sportradar* за 2013 г., Россия занимает 6-е место в рейтинге самых коррумпированных чемпионатов в Европе. Очевидно, что подкуп участников и организаторов профессиональных спортивных мероприятий существенно подрывает международный авторитет страны.

Правовое регулирование профессионального спорта является объектом уголовного права, содержащего механизмы регулирования данного вида общественных отношений, настроенные на обеспечение защиты законных интересов и прав всех участников.

Как и во многих странах, в России существует ответственность за организацию договорных матчей, предусмотренная ст. 184 Уголовного кодекса РФ (УК РФ). Кроме того, в июле 2013 г. по инициативе

Президента Российской Федерации принят специальный закон, который предусматривает до 7 лет тюрьмы и миллион рублей штрафа. Закон Российской Федерации № 198-ФЗ «О букмекерских контрактах» затрагивает всех любителей нечестных ставок, делает их весьма невыгодными.

Согласно части 1 ст. 184 УК РФ «Подкуп спортсменов, спортивных судей, тренеров, руководителей спортивных команд и других участников или организаторов официального спортивного соревнования (в том числе их работников), а равно членов жюри, участников или организаторов зрелищного коммерческого конкурса в целях оказания противоправного влияния на результат такого соревнования или такого конкурса, либо принуждение или склонение указанных лиц к оказанию этого влияния, либо предварительный сговор с указанными лицами в тех же целях – наказывается штрафом в размере от трехсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет, либо принудительными работами на срок до четырех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового, либо лишением свободы на срок до четырех лет со штрафом в размере до пятидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев или без такового с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового».

Статья является новой по объекту уголовно-правовой защиты. По характеру она весьма близка к ст. 204 («Коммерческий подкуп»), ст. 290 («Получение взятки»), ст. 291 («Дача взятки») действующего Уголовного кодекса.

Понятия, рассматриваемые в указанной статье, являются относительным нововведением для уголовного права Российской Федерации, поэтому, на наш взгляд, необходимо обратиться к опыту зарубежных законодателей. Так, в ч. 1 ст. 253 УК Республики Беларусь сказано, что санкциями за совершаемое преступление являются штраф, лишение права занимать должности, заниматься определенной деятельностью, исправительные работы до 2 лет, арест и лишение свободы сроком до 3 лет. Мы видим, что санкции, предусмотренные ст. 184 УК РФ, более соответствуют характеру и общественной опасности данного вида преступлений.

Понятия «профессиональное спортивное соревнование» и «зрелищный коммерческий конкурс» в российском уголовном законе использованы впер-

вые, причем названные терминологические обороты в иных законодательных актах федерального уровня не употребляются. Анализ норм гл. 57 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), Положений о конкурсах, проводимых в Дальневосточном регионе, дает основание рассматривать зрелищный коммерческий конкурс как разновидность публичного конкурса. Это позволяет отличать его от конкурсных отборов, находящихся за рамками предмета гражданско-правового регулирования (конкурсов на соискание Государственных премий; торгов в форме конкурсов и т.д.)

Исследование норм гл. 57 и 58 ГК РФ, посвященных институтам публичного конкурса, а также игр и пари, положений Федеральных законов РФ «О налоге на игорный бизнес» от 31 июля 1998 г., «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г., норм Временного положения о лотереях Российской Федерации от 19 сентября 1995 г. приводит к выводу о том, что игры и пари не могут рассцениваться как составная часть понятия «публичный конкурс». Полагаем, что отношения по организации и проведению игр и пари также нуждаются в уголовно-правовой защите. Поэтому предлагаем ч. 1 ст. 184 УК РФ (а также ч. 4) после слов «зрелищный коммерческий конкурс» дополнить словами «игры и пари».

Подкуп определяется как передача незаконного вознаграждения или предоставление незаконной услуги с целью склонения подкупаемого к поведению, желаемому субъектом подкупа. Обязательными признаками такого подкупа являются предварительная обусловленность действий, совершаемых за подкуп, а также незаконный характер названных действий. Диапазон вариантов подкупа, завуалированного под внешне правомерное поведение, в сфере спортивного и шоу-бизнеса весьма многообразен (благотворительная деятельность; спонсорство; иные способы материальной поддержки). Положения ГК РФ, Федеральных законов РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» от 11 августа 1995 г., «О рекламе» от 18 июля 1995 г., нормативных актов о проведении соревнований и конкурсов позволяют отличать подкуп от неправомерной материальной поддержки спортивного и шоу-бизнеса.

Не менее сложной проблемой является наличие разнообразных способов передачи незаконного вознаграждения, которые завуалированы под правомерное поведение в сфере профессионального спорта и шоу-бизнеса. Необходимо уметь отличать подкуп от материальной поддержки, чему поможет учет двух основных признаков.

1. Благотворительная деятельность отличает ее безвозмездный характер.

2. Спонсорство имеет такой признак, как возмездность, при этом не является подкупом.

Во многих случаях отличить спонсорский вклад от подкупа можно, установив причастность или непричастность лица, которое приняло вознаграждение, к оказанию маркетинговых услуг и осуществлению иных коммерческих функций.

Отличить поощрение от подкупа помогает закон, который трактует отличительную черту подкупа как целенаправленное влияние на результат соревнований неправомерными способами. Преступления, предусмотренные ст. 184 УК РФ, должны включать в себя интеллектуальный момент умысла, а именно осознание того обстоятельства, что совершаемые действия являются противозаконными и незаконными, противоречащими нормативным предписаниям. «Обязательным признаком субъективной стороны должен являться корыстный мотив» [3].

В целях совершенствования законодательства в данном вопросе нам бы хотелось предложить также следующее изменение: дополнить статью 184–1 УК РФ следующими словами: «совершенное из корыстных или иных низменных побуждений и повлекшее существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства».

Важно отметить, что в Уголовном кодексе предусматривается ответственность за передачу вещи лично или через посредника. На наш взгляд, необходимо четко обозначить и личный, и посреднический способ передачи незаконного вознаграждения.

Честная игра предполагает искоренение любых попыток оказания влияния на результаты соревнований и конкурсов путем подкупа их участников либо организаторов. Но пока такие попытки имеют место, обоснованность уголовной ответственности за данный вид преступлений является неоспоримой.

Литература

1. Федеральный закон от 13.05.1996 № 63-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Уголовный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2594.
2. Прончатов Е. А. Совершенствование методики расследования коммерческого подкупа в контексте нового антикоррупционного законодательства: Автореф. дис. ... канд. юр. наук. Саратов: Саратов. гос. ун-т, 2011. 25 с.
3. Лекомцева А. Л. Коммерческий подкуп: уголовно-правовые и криминологические аспекты: Дис. ... канд. юр. наук. Челябинск: Уфимский юридический институт МВД РФ 2013. С. 257.
4. Рябцев А. Ю. Уголовно-правовые меры борьбы с незаконным вознаграждением: Автореф. дис. ... канд. юр. наук. М.: Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, 2011. 178 с.

Судебный процесс первой четверти XVIII века. Суд над царевичем Алексеем Петровичем

Аннотация. Правовые, государственно-политические, международные факторы развития династического конфликта Дома Романовых между главой Российской империи и наследником трона царевичем Алексеем Петровичем до сих пор исследованы недостаточно. Это обуславливает актуальность научного изучения судебного процесса по делу наследника Алексея Петровича. Авторы рассматривают следственное дело цесаревича в контексте внешнеполитических событий первой четверти XVIII в., усиления роли России на международной арене, расширения ее границ, геополитических противоречий между династическими домами Европы. На примере дела наследника престола авторы приходят к выводу об изменениях в правовой системе страны и процессуальном праве, в частности в рассмотрении следственных дел, обращают внимание на устаревшую мифологизированную точку зрения на царевича Алексея Петровича как «ретрограда» и «консерватора».

Ключевые слова: Петр Великий; царевич Алексей Петрович; уголовное и уголовно-процессуальное право XVIII в.; Московский розыск; Суздальский розыск; внешняя политика первой четверти XVIII в.; Устав воинский; Российский престол.

Abstract. The lack of research question of the legal public policy, international development factors dynastic conflict of the House of Romanov, the head of the Russian Empire, the heir to the throne, Tsarevich Alexei Petrovich, determines the relevance of the scientific study of the theme «the Trial first quarter of XVIII century. The trial of Tsarevich Alexei Petrovich». The novelty of the study is to examine the evidence of the case of Tsarevich Alexei Petrovich in the context of foreign policy actions, strengthening the role of Russia in the international arena, the expansion of its borders, the geopolitical conflict between the dynastic houses of Europe. The result was the findings that showed a change in the country's legal system and procedural law, in particular in consideration of the investigation of the case against Alexei Petrovich, and attention was drawn to the legacy of a mythological point of view on the views of Tsarevich Alexei Petrovich, as «retrograde» and «conservative».

Keywords: Peter the Great; Tsarevich Alexei Petrovich; Criminal Law and Criminal Procedural Law XIII century; Moscow investigation; Suzdal investigation; foreign policy of the first quarter of the 18th century; Ustav Voinskej; the Russian throne.



Ми́фтахова Г.Р.,

студентка Финансового
университета

✉ miftakhova_1995@mail.ru



Федорина Е.Ю.,

студентка Финансового
университета

✉ liza4ka@gmail.com

Ключевым этапом становления и развития уголовного и уголовно-процессуального права в России является XVIII в. В этот период у нас особенный интерес вызывает судебный процесс по делу царевича Алексея Петровича. Во-первых, дело отражает изменения в правовой системе и государственном аппарате России, так как это событие коренным образом отличалось от розысков после подавления стрелецкого бунта 1698 г., Астраханского и Булавинского восстаний. Во-вторых, историки часто называют этот процесс «загадочным» и «темным», так как в истории редки случаи вынесения смертного приговора наследнику престола, что дает основания рассматривать версию заговора.

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

Исследуя причину конфликта между Петром I и царевичем Алексеем, мы обратились к подлинной переписке главы государства и преемника. На наш взгляд, основанием для конфликта послужила разница в воззрениях отца и сына на будущее развитие Российского государства. Алексей вовсе не был ретроградом и консерватором, как принято его изображать. Он, в отличие от отца, считал слишком высокой цену, которую приходилось платить народу за Петровские преобразования. Поэтому он пытался ограничить единовластие царя законодательным актом, т.е. фактически ввести дуалистическую монархию¹, что было прогрессивным шагом для того времени. Алексей имел возможность сравнить плоды внутренней политики отца с западноевропейской действительностью, которую он наблюдал во время нескольких путешествий [1].

Возможно, именно это и побудило царевича отказаться от престола. В своем письме отцу Алексей привел несколько причин, почему он не может править народом: «вижу себя к сему делу неудобным и непотребным, понеже памяти весьма лишен» и «всеми силами умными и телесными ослаб».

Царь был недоволен взглядами сына, но, несмотря на это, в своем письме Петр I поставил наследника перед выбором: либо царевич занимает царский престол «отмени свои нравы, и нелегитимно удостоится наследником», либо дает монашеский обет «или будь монахом», и впоследствии лишается всех притязаний на наследство. Для царевича не существовало третьего варианта, так как царь в ультимативной форме обязывает его дать конкретный ответ, иное он расценит как преступление: «я с тобой как со злодеем поступлю», о чем Петр I пишет 11 октября 1715 г. [2].

Письмо царя давало удобный повод выехать в Европу. Под предлогом поездки к царю для удовлетворения его требований, Алексей 26 сентября 1716 г. покидает Санкт-Петербург. Однако по совету приближенного Александра Кикина², Алексей решает ехать в Вену с целью скрыться от отца.

Как известно, именно Александр Кикин продумал до тонкостей план, как царевичу «заместить следы», чтобы сбить с толку отца, если тот вздумает организовать поиски.

Бежавший за границу Алексей был вынужден просить протекции у императора Священной Римской империи германской нации Карла VI. Существовал ряд причин такого выбора. Во-первых, государство Карла VI могло противостоять военной и политической мощи России. Во-вторых, мы узнаем из обращения Алексея Петровича к Карлу, что они родственники: «Я прихожу сюда просить цесаря, моего свояка», т.е. Карл VI — это венценосный свояк нашего царевича, так как оба были женаты на немецких принцессах, которые являлись родными сестрами. Данный факт отражен в переписке Алексея и Карла VI от 10 ноября 1716 г.

Когда Петр I узнал, что Алексей Петрович находится под цесарской протекцией, у него появились все основания обвинить сына в государственной измене. В связи с этим было принято решение начать розыск.

Основным законом, который закреплял процессуальные нормы, было изданное в 1715 г. «Краткое изображение процесса или судебных тяжб». Глава 2 этого документа устанавливала, что процесс разделяется на три части: «1 — начинается от повешения и продолжается до ответчикова ответу; 2 — продолжается до сентенции, или приговору; 3 — от приговору, даже до совершенного окончания процессу».

Первая часть процесса была реализована посредством царского указа графу А.И. Румянцеву³ и П.А. Толстому⁴ о принятии мер к нахождению места жительства царевича и возвращению его в Россию в феврале 1717 г. А также было необходимо выяснить, «кто научил оную персону» [3].

Кроме того, 20 декабря 1716 г. Петр I обратился с просьбой к Карлу VI об экстрадиции наследника: «повелеть его к нам прислать, дабы мы его отечески исправить для его благосостояния могли», в противном случае был готов прибегнуть к военной силе [4].

А.И. Румянцев информировал императора Петра I о ходе процессуальных действий. Для возвращения наследника применялись все виды давления: обещания, подкуп, запугивание. В результате Алексей, осознавший, что не получит поддержки от Карла VI, и убежденный в прощении отца, которое тот обещал в своем письме, соглашается подчиниться и признает, что он нарушил «должность сыновства и подданства», о чем сообщает в своем письме от 4 октября 1717 г., а затем возвращается на Родину.

По прибытии в Москву Алексея царь подтверждает обещание помиловать его и ставит два условия, о которых не упоминал в письмах. Алексей должен был отказаться от наследования престола и дать ука-

¹ Дуалистическая монархия (от лат. *dualis* — двойственный), разновидность конституционной (ограниченной) монархии, характеризующаяся отделением законодательной власти от исполнительной.

² А.В. Кикин — деятель петровского времени, дворянин.

³ А.И. Румянцев — русский дипломат и военачальник, денщик Петра I, один из его ближайших помощников, которому царь давал разные дипломатические поручения.

⁴ П.А. Толстой — государственный деятель, дипломат, граф, был начальником Канцелярии тайных розыскных дел.

зания о соучастниках организации побега. Эти слова нельзя расценивать иначе, как отступление от ранее данных обязательств. Когда сын находился в недостижимости, царь твердо обещал помиловать его без всяких условий и оговорок и «держать отечески во всякой свободе и довольстве, без всякого гнева и принуждения». И за отказ исполнить волю отца «за такое преслушание предадим его клятве отеческой и церковной...» [5].

Теперь, когда сын оказался в его власти, Петр I изменил условия. Он готов помиловать сына, если тот раскроет «все обстоятельства донести своего побегу и прочаго тому подобного» и своих подстрекателей. Показания царевич должен дать под угрозой смерти: «лишен будешь живота».

Царевич был вынужден принять условия отца, и 3 февраля 1718 г. в Москве он отрекается от прав на престол.

С целью выявления лиц, участвовавших в побеге, входивших в состав тайных или оппозиционных противников Петра I, способных совершить государственный переворот и легитимировать свою власть, используя законные полномочия царевича Алексея на престолонаследие, в Москве начали розыск.

Для его осуществления была сформирована Тайная розыскных дел канцелярия, которую возглавил князь И.В. Ромодановский. Расследование возглавили доверенные люди Петра I — А.Д. Толстой и майор гвардии А.И. Ушаков. Впоследствии этот розыск стал именоваться как Московский [6].

Главным подозреваемым Московского розыска был царевич Алексей Петрович. Сообщниками были признаны А.В. Кикин, Иван Большой Афанасьев, генерал-лейтенант князь В.В. Долгорукий, управляющий домом царевича Ф. Эварлаков, а также царевна Мария Алексеевна (представительница рода Милославских).

В первое десятилетие XVII в. складываются две противоборствующие партии. Во главе первой был А.Д. Меншиков, который одновременно поддерживал преобразования Петра I и желал занять царский престол, во главе второй — семейство Долгоруких, которые хотели возвести Алексея на престол в случае смерти Петра I.

Вторая часть процесса стала возможной после возвращения царевича в Москву.

«Вторая часть судебного процессу начинается от доказов, чрез которые челобитчик и ответчик доношения своя так уверяют».

Для этого Петр I подготовил вопросы Алексею, с помощью которых хотел выяснить:

- реальны ли были намерения Алексея принять монашеский постриг;

- как давно и с кем планировался побег;
- имел ли Алексей переписку с кем-либо из России во время пребывания за границей.

Стоит отметить, что в то время к доказательствам относились: собственное признание, показания свидетелей, письменные доводы, присяга.

8 февраля царевич представил ответы на вопросы. На основании этих показаний, которые послужили свидетельскими показаниями, розыску подверглись А. Кикин, Иван Большой Афанасьев. Доставленный в Москву Кикин был допрошен по девяти пунктам, составленным царем. Для допроса были использованы пытки, чтобы выяснить мотивы преступления.

В XVIII в. пытки официально разрешены, что подтверждает «Краткое изображение процесса или судебных тяжб» 1715 г. Они использовались для получения свидетельских показаний, т.е. собственного признания. Основанием для применения пытки было наличие подозрений со стороны судьи, но обвиняемый не сознавался.

«Сей роспрос такой есть, когда судья того, на которого есть подозрение, и оный добровольно повиниться не хочет, пред пытку спрашивает, испытывая от него правды и признания в деле». Пытка применяется «в делах видимых», т.е. когда есть преступление.

Всего было проведено три допроса, два из которых с применением пыток, и только с последней пытки Кикин полностью признал свою вину.

Одним из прогрессивных нововведений российской судебной практики XVIII в. при рассмотрении особо важных преступлений стало составление Тайной канцелярией розыскных дел документа, где излагались преступления обвиняемого и возможные меры наказания для него. Далее дело, в зависимости от важности, передавалось для рассмотрения либо царю, либо судебной инстанции, которые выносили окончательный приговор. Тайная канцелярия и разного уровня судебные инстанции при вынесении приговора Кикину и другим обвиненным (включая царевича) руководствовались нормами права, изложенными в Уставе воинском, главе 3, артикуле 19:

«Покушение на трон вооруженной силой, намерение полонить государя или убить или учинить ему какое насилие подлежит наказанию четвертованием» [7].

Такому же наказанию согласно главе 16, артикулу 127 Устава воинского подлежали лица, знавшие об этом, но не донесшие:

«Кто учинит или намерен учинить измену», подлежит наказанию, «якобы за произведенное самое действие» [8].

Иными словами, закон устанавливал одинаковое наказание как за содеянное, так и за умысел его совершить.

По итогам Московского розыска был вынесен смертный приговор Кикину. Он был обвинен в подстрекательстве царевича Алексея Петровича, так как являлся главным советником наследника и планировал детали побега. Ему было вынесено следующее наказание: «И за такое твое воровство и измену укажем тебе царского величества тебя вора и изменника казнить жестоко ж смертью» [9].

Другие же участники либо тоже подверглись смертной казни, либо были сосланы. Единственный, кто избежал наказания, был учитель царевича Н. Вяземский. Тайная канцелярия обнаружила клеветнический характер обвинения царевича, благодаря чему Вяземский был оправдан.

Следующим этапом расследования был Суздальский розыск. Петр I предположил, что к бегству сына была причастна его мать, подозрения не были подтверждены, но воплотились в конкретные действия.

9 февраля 1718 г. Петр I отдает приказ капитан-поручику Г. Скорнякову-Писареву⁵ провести обыск, что было реализовано в конкретных действиях, «в кельях жены моей и ее фаворитов осмотреть письма», и в случае обнаружения у Евдокии Лопухиной подозрительных писем провести арест.

В ходе обыска была изъята переписка Е.Ф. Лопухиной⁶ с ее братом А.Ф. Лопухиным, царевной Марией Алексеевной, епископом ростовским Досифеем и др.

В ходе Суздальского розыска было установлено, что Е. Лопухина, будучи постриженной в монахини, скинула иноческое платье и «жила в том монастыре скрытно, под видом иночества, мирянкою».

Этот факт угрожал браку Петра I с Екатериной Алексеевной, так как он мог быть признан незаконным, потому что церковный брак мог быть разрушен только после смерти одного из супругов или пострижении его в монастырь. Таким образом, молодой наследник Петр Петрович (сын Екатерины I) не имел бы прав на престол в связи с тем, что являлся бы незаконнорожденным. В таком случае царевич Алексей был единственным законным наследником, несмотря на отречение.

Главные действующие лица Суздальского процесса, которые подверглись смертной казни, — епископ Досифей, капитан Глебов, ключарь Ф. Пустынный,

Ф. Журавский. Остальным 27 фигурантам розыска жизнь была сохранена, но они подверглись различным наказаниям.

По окончании Суздальского розыска был издан манифест 5 марта 1718 г., на основании которого царица Евдокия приговорена к заточению в Успенском монастыре в Ладоге. Главное обвинение состояло в том, что она, будучи монахиней, «скинула чернецкое платье и стала носить мирское». Также царицу Евдокию обвинили «в блудной связи с капитаном Степаном Глебовым» и в том, что в «жертвенник», перечислявший имена особ царствующего дома, по ее повелению было «внесено ее имя» [10].

В ходе Московского и Суздальского розыска были обнаружены противоречия в показаниях царевича Алексея и лиц, которых он обвинял, что повлекло за собой повторный допрос царевича. Он состоялся в процессе Петербургского розыска, который стал завершающим этапом по делу Алексея Петровича. Главными фигурантами розыска были царевич и его любовница Ефросинья. Ценную информацию о поведении и мыслях царевича в бегах предоставила Тайной канцелярии именно она [11].

Ефросинья сообщила, что царевич вел активную переписку с Россией, «архиереям и сенаторям», так как видел в них поддержку и помощь в противостоянии отцу: «Хотя де батюшка и делает, что хочет, только как еще Сенаты похотят; и надежду имел на сенаторей», а также с другими государствами «приходили немецкие письма».

Помощь в осуществлении побега оказали «четверо: Кикин, Афанасьев, Дубровский да царевна Мария Алексеевна».

Также из слов Ефросиньи мы понимаем, что царевич не был готов отказаться от наследства: «когда он будет государем, и тогда будет жить в Москве», и собирался изменить направления внешней и внутренней политики: «а Питербурх оставит простой город; также и корабли оставит и держать их не будет; а и войска де станет держать только для обороны; а войны ни с кем иметь не хотел».

Ответы Ефросиньи существенны и сообщают исключительные сведения. Показания заканчиваются словами, что они написаны собственноручно Ефросиньей. Но это заявление вызывает сомнения: малограмотная любовница не могла так четко и грамотно изложить все, что она знала. Отсюда появляется догадка, что ей кто-то помог сочинять показания, а именно граф П.А. Толстой.

Свидетельские показания Ефросиньи подтвердили предположения Петра I о виновности сына. Алексей Петрович нарушил данное слово отцу «утайкою наиважнейших дел». Поэтому он видит необходи-

⁵ Г.Г. Скорняков-Писарев — российский генерал-майор, обер-прокурор петровского Сената, директор Морской академии.

⁶ Е. Лопухина — царица, первая жена царя Петра I.

мость судить царевича. Но, несмотря на то что во власти царя было вынести приговор сыну: «довольно власти над оным по божественным и гражданским правам имею, а особливо по правам российским», он решает отдать дело суду [12].

Существовало несколько причин такого решения: во-первых, Петр I желал справедливого и непредвзятого суда, что не мог осуществить отец по отношению к сыну, «ибо натурально есть, что люди в своих делах меньше видят, нежели другие вих». Во-вторых, была необходимость убедить европейские страны и иностранные дворы в том, что судьбу любого подданного может решить царь, но судьбу сына должен решить представительный суд [13].

Представительный суд состоял из духовенства и Верховного суда. Верховный суд представляли министры, сенаторы, военные и гражданские чины в количестве 127 человек. В результате духовенство вынесло обвинительный вердикт: «Аще кто зло речит отцу своему или матери своей, смертью да умрет».

Верховный суд, прежде чем вынести решение, посчитал необходимым задать три вопроса царевичу. Необходимо было назвать имена сообщивших о бунте и возмущении и убийственном умысле против царя, а также с какой целью царевич говорил Афанасьеву «о надежде на чернь» и когда намеревался осуществить задуманное. Для получения ответов Алексей был подвергнут пыткам. Кроме того, Петром I были составлены вопросы для Алексея Петровича с целью детального изучения мотивов и действий побега за границу.

1. О монашестве. Царь посчитал обманом слова царевича о монашестве и просил его назвать своих подстрекателей в этом деле.

2. О болезни Петра I. Когда болел царь, предлагал ли кто помочь царевичу занять престол в случае смерти отца.

3. О побеге. Как давно царевич задумал бежать и кто подстрекал его на это.

4. О переписке. Вел ли переписку о делах государственных.

5. О попе.

6. О письме. Алексей Петрович утверждал, что его принудили «цесарцы» письма писать. Царь просил сообщить об этих лицах.

Последним пунктом царевич должен был раскрыть другие обстоятельства дела.

На первый вопрос, с кем советовался царевич Алексей Петрович, давая ответ на письма отца и соглашаясь отправиться в монастырь, царевич дал ответ, что, получив первое письмо, советовался по отдельности с Александром Кикиным и Никифором

Вяземским⁷, и оба дали одинаковый совет – отречься от наследства, так как посчитали, что царевич не сможет справиться с государственными делами и управлением страной.

Кроме Кикина и Вяземского, царевич советовался с князем В.В. Долгоруким⁸ и Ф.М. Апраксиным⁹. Обоих он просил ходатайствовать перед отцом, чтобы тот дал разрешение постричься.

Царевич согласился с советами своих приближенных и отправил два письма: одно духовнику Якову Игнатьеву, другое Ивану Кикину, брату Александра Кикина, «что по принуждению иду в монастырь». Оба также получили от царевича деньги, которые должны были после пострижения передать его любовнице Евфросинье. Последнюю царевич всячески выгораживал. Он особо подчеркнул, что ни Евфросинья, ни другие из его окружения ничего не знали о его намерениях «и чтоб тайно жить».

На второй вопрос, «не было ли каких слов» во время тяжелой болезни отца, сын решительно заявил, что никаких слов он не слышал. Самый важный вопрос касался замысла побега: как давно царевич задумал бежать и с кем советовался об этом? Отвечая на этот вопрос, Алексей сообщил, что побег с Кикиным обсуждался несколько раз в разное время, так как царевич желал «прожить, отдаляясь от всего, в покое».

Кроме Кикина, по словам царевича, о побеге знал его камердинер Иван Большой Афанасьев. Царевич точно не сообщил ему, куда и когда планирует бежать, «к цесарю или в республику которую, Венецкую или Швейцарскую».

Отвечая на четвертый вопрос – о переписке с кем-либо в России, царевич признал, что получал известия о том, что происходит на родине, только от вице-канцлера Шёнборна. Интересовал царя «поп гречанин», будто бы бывший у царевича. Но здесь Алексей был чист: «Поп греческий никакой нигде ни для чего... не бывал».

Отвечая на шестой вопрос – о собственных письмах в Россию, адресованных Сенату и духовным лицам, царевич пытался переложить вину за их появление на секретаря графа Шёнборна Кейля, который якобы принуждал написать их под тем предлогом, что «есть ведомости, что ты умер, иные есть – будто пойман и сослан в Сибирь; того ради пиши, а будет де не станешь писать, мы держать не станем».

По седьмому пункту царевич должен был припомнить «все, что по сему делу касается». Характер

⁷ Н.К. Вяземский – учитель сына императора Петра I царевича Алексея.

⁸ В.В. Долгорукий – русский генерал-фельмаршал.

⁹ Ф.М. Апраксин – сподвижник Петра I, флотоводец.

вопроса определил мозаичность содержания ответа. Царевич вспомнил и о деньгах, которые он получил перед побегом от Меншикова и других лиц, и о разговорах с разными людьми, которые показали ему «достойны к доношению» [14].

24 июня 1718 г. Верховный суд, который состоял из Сената и министров, воинских и гражданских чинов, приговорил Алексея Петровича к смерти за обвинения и преступления против государя и отца своего. Сенат вынес приговор на основе следующих доказательств: свидетельские показания, очные ставки, «писанных увещательных писем царевичевой руки, учиненные письма ответы», розыскные акты и повинные письма царевича, обвинительный приговор Священного Синода. Приговор Сената звучал так: «за выше объявленные все вины свои и преступления главные против государя и отца своего, яко сын и подданные его величества, достоин смерти» [15].

Смерть царевича остается до сих пор загадкой, так как приговор не был приведен в исполнение. По официальной версии, когда царевич узнал о приговоре, то «впал в беспамятство». Но существует также несколько версий неофициальных. Так, например, в донесении австрийского резидента Плейэра говорится, что «царевич погиб от меча или топора», и в день смерти его навещало высшее духовенство и князь Меншиков [16].

Итак, подведем итог. Безволие и нерешительность Алексея Петровича использовались политическими врагами Петра I. Вокруг царевича сгруппировалась оппозиция духовенства и боярства, противодействовавшая реформам Петра I. Сообщниками Алексея являлись А. Кикин, Ф. Дубровский и камердинер Иван Большой Афанасьев, а также его учитель и наставник Никифор Вяземский и такие личности, как расстрига Демид, бывший епископ Досифей и другие представители духовенства.

Противостояние отца и сына, Петра и Алексея, правителя и наследника, родилось из разницы взглядов на дальнейшее развитие страны. Одна из причин разногласий — это противостояние в сфере организации прав. Также большинство историков сходятся на том, что в конфликте отца и сына большую роль сыграли различные взгляды на церковь и религию, а также оппозиция царю, которая не желала всех нововведений и боролась за сохранение консервативного устоя государства. Здесь в качестве аргумента можно также привести и личностные качества царя и царевича Алексея — оба явно отличались упрямством, желанием властвовать и не быть в подчинении.

Следствие по делу Алексея Петровича было осложнено несовпадением показаний свидетелей и обвиняемого. Но, как мы могли убедиться, следст-

вие было проведено с соблюдением всех процессуальных норм на основании «Краткого изображения процесса или судебных тяжб» и «Устава воинского».

Алексей в своих показаниях постарался изобразить себя жертвой окружения и переложить всю вину на приближенных. А его любовница Ефросинья дала исчерпывающие показания, изобличившие Алексея во лжи. Впрочем, Ефросинья могла быть подкуплена, а Алексей мог давать ложные показания из страха применения пыток... В конечном итоге, дело над царевичем Алексеем закончилось смертным приговором.

Литература

1. Ефимов С.В. Московская трагедия (из истории политической борьбы при Петре I) // Россия XXI. 1997. № 1–2.
2. Письма и бумаги императора Петра Великого. Т. 13, вып. 2 (14 июня – декабрь 1713 г.) / Отв. ред. А.А. Преображенский. СПб.: Наука, 2003. 677 с.
3. Балязин В. Петр Великий и его наследники. М.: ОЛМА Медиа Групп, 2007. 224 с.
4. Письма и бумаги императора Петра Великого / РАН, Ин-т рос. истории Рос. акад. наук, Центральный государственный архив древних актов. М.: Наука, 1946. Т. 13, Вып. 1: Январь-июнь 1713 г. / ред. А.А. Преображенский. 1992. 480 с.
5. Письма и бумаги императора Петра Великого Т. IV. СПб., 1900. 121 с.
6. Анисимов Е. Русская пытка. Политический сыск России XVIII века. СПб.: Норинт, 2004. 554 с.
7. Павленко Н.И. Царевич Алексей. М.: Молодая гвардия, 2008. 297 с.
8. Артикул воинский: с кратким толкованием и с процессами. Напечатан 3-м тиснением. СПб.: При Имп. Акад. наук, 1777. 146 с.
9. Устрялов Н.Г. История царствования Петра Великого. СПб.: Тип-госотд-ния Собств. Его Имп. Вел. Канцелярии, 1858–1863. 483 с.
10. Суздальский розыск 1718 г. // Труды Всероссийской научной конференции «Когда Россия молодая мужала с гением Петра», посвященной 300-летию юбилею отечественного флота. Переяславль-Залесский, 1992. Вып. 1.
11. Беккин Р.И. Непотребный сын: Дело царевича Алексея Петровича. Л.: Лениздат, 1996. 671 с.
12. Донесения Петру Первому П.А. Толстого о мерах к возвращению в Россию царевича Алексея 1717–1718; кн./ РГАДА. Ф. 9 (Разряд IX) / Отд. 1. Оп. 3–4. 582 с.
13. Ефимов С.В. Политический процесс по делу царевича Алексея: дис. ... канд. истор. наук. СПб., 1997.
14. Ракин А.И. Из «пыточной» истории России: расправа Петра Первого над майором Глебовы // Загадочные преступления прошлого. 1999. 534 с.
15. Собрание документов по делу царевича Алексея Петровича, вновь найденных Г.В. Есиповым; с прилож. Рассуждения М.П. Погодина. М.: Имп. Общ-во истории и древностей российских при Моск. ун-те, 1861. 369 с.
16. Погодин М.П. Суд над царевичем Алексеем Петровичем. Эпизод из жизни Петра Великого. М.: Тип. А. Семена, 1860. 110 с.

Содержание журнала «Научные записки молодых исследователей». 2014 г.

ТЕМА НОМЕРА

Витзон А.М. CRM-аналитика в страховой сфере. № 4, с. 11–14

Гнатченко Д.О. Интернет как двигатель розничной торговли. № 2, с. 25–28

Горелова Л.И. Бухгалтерский учет как базис финансового менеджмента. № 1, с. 15–17 *Гуляев А.В.* Интернет-решения для поддержки бизнес-процессов. № 2, с. 5–9

Долгорукова С.А. Управление нормативно-справочной информацией. Сравнительный анализ платформ. № 2, с. 10–16

Егорова О.Я. Управление налоговыми рисками организации. № 3, с. 8–12

Ежова Е.А. Налоговые риски государства. № 3, с. 5–7 *Карпова Н.А.* Анализ корпоративных финансовых результатов. № 1, с. 5–7

Крук С.И., Чарышкина О.В. Оценка и анализ адекватности резервов убытков страховой компании. № 4, с. 5–10

Лебедев К.Н. Совершенствование взаимодействия участников инвестиционного процесса. № 2, с. 22–28

Михалькевич И.С. Повышение достоверности слабоформализованных данных. № 2, с. 17–21

Пальгуева Т.В. Оценка активов и обязательств страховых компаний. № 1, с. 8–11

Ротова О.С. Развитие концепции «бенефициарного собственника» в России. № 3, с. 17–19

Сёмик О.С. Учет и налогообложение посреднических операций рекламного агента. № 1, с. 12–17

Третьякова С.И. BEPS: поворотная точка в истории международного налогового сотрудничества. № 3, с. 13–16

ЭКОНОМИКА

Волков М.А., Козлова Е.А., Лебедева Н.А. Отчетность об устойчивом развитии и обоснование инвестиционных решений. № 6, с. 5–11

Гайнуллина Д.Р. Использование модели Кокса–Ингерсолла–Росса для прогнозирования сдвига кривой доходности. Проблема идентификации параметров модели. № 3, с. 20–24

Гамага А.В., Карпекова Н.И. Влияние санкций на валютную политику России. № 6, с. 12–16

Гатауллина Р.И. Прогнозирование финансово-экономических показателей. № 2, с. 42–45

Журавлева А.М., Подловилина Е.А. Влияние санкций на инвестиционный климат России. № 6, с. 22–25

Иванова Т.В. Оценка эффективности торговых стратегий инвестиционной компании. № 2, с. 29–35

Клименко Д.С. Применение инструментальных средств при подготовке отчетности по МСФО. № 5, с. 5–7

Комаров А.В., Лабусов М.В. Антимонопольное регулирование на современном этапе: проблемы и перспективы. № 6, с. 17–21

Конихин С.В. Нейронные сети и прогнозирование товарооборота. № 1, с. 18–20

Кузнецов В.Д. Анализ моделей развития телекоммуникационного рынка. № 4, с. 20–23

Ложков А.В. Методика оценки надежности вычислительной сети. № 4, с. 28–31

Майорова А.В., Митичкин О.С. Развитие науки как перспективный путь модернизации экономики. № 5, с. 13–18

Миркискина А.С. Информационная система для принятия управленческих решений. № 3, с. 25–26

Митина И.Д. Теоретико-игровое моделирование конфликта интересов авиакомпаний и аэропортов. № 5, с. 19–23

Мочалова А.С. Социально-экономические факторы и среднечеловеческие расходы. № 1, с. 21–23

Мурар В.И., Ващенко Р.Р. Роль потребительского рынка в развитии экономики муниципальных образований. № 5, с. 24–29

Нагорная О.А. Модель принятия инвестиционных решений. № 2, с. 36–41

Олейник А.Н. Эффективность слияний и поглощений компаний на российском рынке. № 5, с. 8–12

Переверзева А.А. Теоретико-игровой анализ взаимодействия государства и офшорных компаний. № 4, с. 15–19

Романчук Е.С. «Интеграционный барометр» стран Юга Африки. № 6, с. 26–35

Самохина В.Г. Выявление, отбор и анализ факторов создания стейкхолдерской стоимости фирмы. № 3, с. 31–33

Хлопин Д.А. Исследование ВВ П стран – участниц ЕАЭС методами эконометрического Моделирования. № 3, с. 27–30

Чашин М.О. Совершенствование процедур планирования в системах управления проектами. № 4, с. 24–27

ФИНАНСЫ

Антошина К.В. Налоговый учет в бюджетных учреждениях и автономных организациях. № 5, с. 30–34

Бабурян Л.М., Смирнова А.С. Новое в трансфертном ценообразовании в России. Сравнение с правилами ОЭСР. № 2, с. 56–59

Берча М.А. Перспективы международных стандартов учета в российской бюджетной сфере. № 1, с. 24–25

Богусhevский Н.В. Оценка ситуации в банковском секторе в современных условиях. № 6, с. 48–52

Гольцева А.Ю. Моделирование структурно-динамических процессов в сетевых системах. № 3, с. 37–41

Гужавина А.А. Нужна ли нам финансовая полиция? № 2, с. 60–62

Дорофеева Ю.В., Зайцева Е.В., Лукашова А.В. Подходы к исследованию страхового портфеля в отечественной научной литературе. № 6, с. 40–47

Егорова О.Я. Налоговая политика компании как инструмент управления налоговыми рисками. № 6, с. 36–39

Каткова В.С. Модели бюджетно-налогового Федерализма. № 2, с. 52–54

Кафанова А.В. Привлечение внебюджетных средств в высшее образование. Новые финансовые инструменты. № 4, с. 32–39

Ковалев А.С. Как повлияли изменения требований Базельского комитета на банковский бизнес в России. № 3, с. 42–46

Никитин С.А., Павленко Д.А. Финансовые показатели, нематериальные активы и стоимость бизнеса. № 2, с. 46–51

Одегова Н.А. Информационное обеспечение внутреннего контроля долговых финансовых вложений. № 5, с. 35–37

Покутний В.И. Оценка стоимости опционов. Сравнительный анализ модели Блэка–Шоулза и метода Монте-Карло. № 3, с. 34–36

Потокин К.С. Патентная система налогообложения и экономическая активность индивидуальных предпринимателей. № 5, с. 38–40

Стоянова А.В. Институт финансового омбудсмена в России. № 1, с. 26–28

Суслов М.Ю. Прогнозирование динамики валютных курсов. Технический и фундаментальный анализ. № 3, с. 51–55

Трусова Н.Е. Разработка модели анализа финансовых факторов создания стоимости компании. № 3, с. 47–50

Черкунов Л.А. Особенности внедрения лимитной системы в универсальном банке. № 4, с. 40–46

УПРАВЛЕНИЕ

Арутюнова А.С., Овсянникова Д.К. Оценка эффективности работы муниципальных органов власти. № 5, с. 50–53

Бессмертных П.Ю. Сравнительный подход к оценке конкурентоспособности предприятия. № 5, с. 54–58

Бутова Т.В., Закарян А.М. Формирование процессов инноватизации социально-экономического развития макрорегиона. № 6, с. 52–59

Веселовская В.В. Сервис-ориентированная архитектура в банковской сфере. № 2, с. 63–69

Гаджиева М.Х. – О., Кривцова М.К. «Второе поколение» показателей качества государственного управления. № 6, с. 60–64

Козлова Е.В. Поддержка процедур сбора информации о фактической нагрузке преподавателей. № 3, с. 56–60

Леонтьева А.В. Анализ безубыточности и управленческие решения. № 1, с. 29–31

Лукина М.М. Компетентностный подход в современном менеджменте. № 2, с. 70–72

Орлов Д.В. Процессно-ориентированный подход к управленческому учету. № 1, с. 32–35

Радченко А.Ю. Использование порталных технологий для управления проектами. № 5, с. 41–45

Свиридова Е.С., Скопинский А.И. Система управления благоустройством территории муниципального образования. № 5, с. 46–49

Селиверстова П.О. Функции кафедры в бизнес-процессах Финуниверситета по документам СМК. № 3, с. 61–65

Ситкова М.А. ERP-платформы для малых и средних предприятий. № 4, с. 55–58

Хазова Д.С. Качественное моделирование развития устойчивого туризма. № 4, с. 47–54

ПРАВО

Адвокатова А.С. Правовая природа налоговых льгот. № 1, с. 36–41

Арсентьева Е.А. Минимальный размер оплаты труда как средство обеспечения достойной жизни. № 5, с. 59–61

Бученков Г.А., Колупаева К.А. Перспективы развития законодательства об отходах производства и потребления. № 6, с. 65–68

Венгеровский Е.Л., Дахненко С.С. Перспективы формирования туристского кластера в Республике Крым. № 3, с. 66–69

Гольцов Д.В. Ограничение неперсонифицированных платежей: причины и возможные последствия. № 4, с. 64–66

Зинченко П.А., Шайдуллина В.К. Конвергенция банковских систем России и Крыма. Экономико-правовые аспекты. № 2, с. 79–82

Карпинская И.А., Меткина М.С. Регулирование права на беспорочное списание денежных средств. № 5, с. 66–68

Карпинская И.А., Меткина М.С. Подкуп в спортивных соревнованиях и коммерческих конкурсах. Что делать? № 6, с. 69–71

Кожина А.М. Исполнительная власть: понятие, признаки, место в современном государстве. № 3, с. 70–73

Кожина А.М. Общая характеристика системы государственного управления. № 4, с. 59–63

Кравец Г.И., Семеновский И.Д. Международные обязательства России в борьбе с коррупцией. № 1, с. 42–45

Курилюк Ю.Е., Семеновский И.Д. Правовой аспект вхождения Крыма и Севастополя в состав России. № 2, с. 73–78

Середа А.В. Ответственность за использование инсайдерской информации. № 1, с. 46–48

Середа А.В. Полномочия Федерального казначейства по управлению ликвидностью остатков средств на едином счете бюджета. № 5, с. 62–65

Черниченко Ю.М., Сузаков И.Р. «Фирмы-однодневки» или недобросовестная деятельность с целью уклонения от налоговой обязанности. № 5, с. 69–71

СОЦИУМ

Агеева Е.А., Ратников Г.Н. Германский капитал в Российской империи в годы Первой мировой войны. № 3, с. 78–82

Дахкильгов Б.Б., Елесина М.В., Рашкеева И.В. Управление проектами ГЧП на муниципальном уровне. № 5, с. 72–75

Дунаева А.И., Удачин Н.О. Этическое регулирование государственной службы. № 5, с. 76–78

Зинченко А.А. Использование бинарной регрессии для оценки кандидатов при приеме на работу. № 4, с. 72–74

Кондратова Е.В. Эпистемологический базис макроэкономического познания. № 2, с. 83–86

Макарова О.А., Чванова А.Г. Социальный эффект инноваций. № 1, с. 49–52

Мифтахова Г.Р., Федорина Е.Ю. Судебный процесс первой четверти XVIII века. Суд над царевичем Алексеем Петровичем. № 6, с. 72–77

Разыграева М.Г., Щукин И.А. Совершенствование системы управления физической культурой и спортом. № 5, с. 79–82

Розова А.О. Социально-профессиональная мобильность в условиях рыночных отношений. № 3, с. 74–77

Сатдыков А.И. Механизмы взаимодействия промышленных предприятий и системы СПО. № 2, с. 87–92

Шалумова С.Я. Основные направления современных статистических исследований. № 4, с. 67–71

Молодежь выбирает науку. № 2, с. 93–94

Торжественное награждение победителей и призеров III Международного конкурса научных работ аспирантов и студентов. № 3, с. 83–84