Балтийский экономический журнал №2(18) июнь 2017 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Издатель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета, зам. Председателя Л. И. Сергеев, докт. экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ.

Члены редакционного совета: Хенрык Гавроньский, докт. экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А. В. Губенко, докт. экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного технического университета гражданской авиации; Э. М. Зелгалве, докт. экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А. В. Иванов, докт. экон. наук, профессор, директор Западного филиала РАНХиГС; И. А. Максимцев, докт. экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. А. Мау, докт. экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А. Г. Мнацаканян, докт. экон. наук, профессор, директор Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ; С. Е. Прокофьев, докт. экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М. В. Романовский, докт. экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заслуженный деятель науки РФ.

Главный редактор А. М. Карлов, докт. техн. наук, профессор кафедры финансов и кредита Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ.

Редакционная коллегия:

Г. Г. Арунянц, докт. техн. наук, профессор КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ по научной работе; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; Н. Г. Иванова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В. М. Муров, докт. техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; И. П. Скобелева, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова; Т. Е. Степанова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; В. Г. Шубаева, докт. экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32

Тел. (4012) 69-01-52, факс (4012) 69-01-01

Адрес в Интернете: http:/www.klgtu.ru E-mail: kru@econ.me

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в "Балтийском экономическом журнале", допускается только с письменного разрешения редакции.

ОТ РЕДАКЦИИ
УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Этот номер является восемнадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 6, "Экономика и управление народным хозяйством" – 1, "Мировая экономика" – 1, "Экономическая социология" – 2.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. Наш журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале".

С 2017 года журнал выходит 4 раза в год: в марте, июне, сентябре и декабре. К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; менеджмент; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 98.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по электронной почте или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А. М. Карлов

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 4
Ланец С. В. ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ 4
Кохан А. Н., Дрок Т. Е. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ 13
Мосейко В. В. СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ.....22
Прохорова О. В. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ ...28
Романова Т. В., Бахтияров Б. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ 38
Сергеев Л. И., Петров А. В. АНАЛИЗ УСЛОВИЙ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ 45

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 59
Шеховцева Л. С., Сергеев Л. И. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ.....59

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....68
Мосейко В. В., Полозова А. С. BREXIT: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА 68

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ.....73
Некрасова О. О., Дектярев А. В. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ САМОМОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....73
Харин А. Г., Илницки М. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НАУЧНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ В РОССИИ И ПОЛЬШЕ 81

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 97

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....98

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.71

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ

С. В. Ланец

RESEARCH INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS THAT AFFECT THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS

C. V. Lanec

Банковская система является основным драйвером роста экономики страны. Однако ее развитие напрямую зависит от финансовой устойчивости, на которую влияет огромное число внутренних и внешних факторов. В статье были исследованы подходы к выявлению сущности финансовой устойчивости банков, систематизированы существующие классификации внутренних и внешних факторов и выделены их недостатки. Автором на основе обобщающего подхода предложены расширенные классификации внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость банковских учреждений.

Методологической основой исследования послужил комплексный подход и системный анализ. В процессе исследования были использованы частнонаучные методы: функционально-структурный, аналитический, логический, графический, экономико-статистический.

финансовая устойчивость, внутренние и внешние факторы, экономические факторы, организационные факторы, коммерческий банк.

The banking system is the main growth driver of the economy. However, the development of the banking system is directly dependent on its financial stability, which affects a huge number of internal and external factors. In the article approaches to identify the essence of the financial soundness of banks were examined, the existing classification of internal and external factors were systematized, and their shortcomings were highlighted. The author using the method of generalization also offered extended classification of external and internal factors that affect on the financial stability of banking institutions.

The methodological basis of the research was a comprehensive approach and system analysis. During the research the following methods were used: a functional-structural, analytical, logical, graphic, Economics and Statistics.

financial stability, internal and external factors, economic factors, organizational factors, commercial bank.

1. Анализ терминологических подходов к выявлению сущности понятия "финансовая устойчивость" банков

Исследование понятия финансовой устойчивости банковских учреждений не получило должного развития в отечественной литературе. До сих пор отсутствует единое мнение относительно понятия "финансовая устойчивость банка". В основном, поднимаются проблемы анализа и управления финансовой устойчивостью, в то время как чрезвычайно важным является определение ее сущности. В трудах российских и зарубежных ученых понятие устойчивости часто отождествляется с понятиями надежности, стабильности, равновесия,

платежеспособности, независимости. Более того, как верно подмечает Р. Вотинцева [1], многие исследователи формулируют свои определения, основываясь на совокупности характеристик и показателей, используемых при вычислении конечного результата.

Как уже отмечалось, термин "финансовая устойчивость" в современной экономической литературе часто отождествляют с надежностью, при этом В. Егоркин [2] и Р. Вотинцева [1] согласны с тем, что эти понятия являются синонимами. Мы же придерживаемся мнения Н. Кретовой [3], полагающей, что "устойчивость коммерческого банка" - это более широкое понятие, чем "надежность банка", поскольку "надежный банк может и не быть устойчивым, а устойчивый банк обязательно будет надежным".

Взаимосвязь понятий "устойчивость" и "стабильность" объясняется использованием в англоязычных исследованиях, изучающих вопросы регулирования банковского сектора, словосочетания "financial stability" (финансовая стабильность). Однако, как верно подмечает А. Юданов [4], стабильность является признаком устойчивости, а банк становится устойчивым благодаря своей стабильности. При этом стабильность представляет собой постоянную качественную характеристику, а устойчивость - то, что приобретается, меняется в процессе деятельности банка.

А. Тавасиев [5] и В. Новикова [6] рассматривают финансовую устойчивость как равновесное состояние, которое банк постоянно должен поддерживать в условиях меняющейся окружающей среды.

А. Муравьев [7] определяет финансовую устойчивость банка как такое состояние финансовых потоков, эффективно оперируя которыми банковское учреждение может обеспечить бесперебойное функционирование своей деятельности. Автор отмечает, что финансовая устойчивость банка представляет собой финансовую независимость от постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуры, финансовую самостоятельность в ходе осуществления банковской политики, гарантию устойчивых взаимоотношений с клиентами и является основой постоянного расширения деятельности банка.

Похожего мнения придерживается и З. Тимофеева [8], при этом добавляя, что финансовая устойчивость банка – это также его способность своевременно и в полном объеме учитывать все факторы, влияющие на его деятельность.

Через призму показателей, таких как качество банковских продуктов и услуг, собственного капитала, активов и пассивов банка, банковские риски, прибыль и рентабельность, определяет финансовую устойчивость банка А. Эндрес [9].

С точки зрения О. И. Лаврушина [10] финансовая устойчивость банка заключается в его платежеспособности, наличии достаточного капитала, ликвидности баланса, и удовлетворении требований к качеству капитала. Мы разделяем точку зрения Ю. Корниенко [11], считающего неполным данное определение в силу отсутствия в нем требований к качеству активов банка и прибыльности банковской организации. Более того, на наш взгляд, финансовая устойчивость - более широкое понятие, чем платежеспособность, поскольку последнее отражает только способность банка рассчитаться по всем своим

обязательствам, а финансовая устойчивость, кроме этого, предполагает возможность развития банка в будущем.

Обобщая рассмотренные подходы можем сделать вывод, что финансовая устойчивость банка базируется на таких качественных характеристиках, как надежность, стабильность, платежеспособность и независимость и представляет собой способность банка обеспечивать беспрерывность своей деятельности и возможность развития в будущем, несмотря на воздействие различных факторов, благодаря эффективному формированию и использованию финансовых ресурсов.

2. Тенденции развития современной банковской системы РФ

В 2014-2015 гг. наблюдалось нарушение финансовой устойчивости банковской системы, о чем свидетельствует ухудшение ее основных показателей (табл. 1). Так, количество действующих кредитных организаций в 2015 г. сократилось на 12,1 % и достигло 733 (против 834 в 2014 г.), а число проблемных банков с аннулированной лицензией выросло на 34,6 % до 288 единиц (против 214 в 2014 г.), что составило почти одну треть от общего числа зарегистрированных банков. Также замедлились темпы прироста активов, кредитного и депозитного портфелей банков: в 2015 г. активы выросли всего на 6,9 % (против 35,2 % в 2014 г.), кредитный портфель - на 10,3 % (против 28,2 % в 2014 г.), депозиты организаций - на 8,2 % (против 40,6 % в 2014 г.). Чистая прибыль банков в 2015 г. сократилась на 67,4 % и составила 192 млрд. руб. против 589 млрд. руб. годом ранее.

Таблица 1 - Основные показатели банковского сектора*
Table 1 - Vain indicators of banking sector

Показатели	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Зарегистрированные кредитные организации, ед.	1112	1094	1071	1049	1021
Действующие кредитные организации, ед.	978	956	923	834	733
Кредитные организации с отозванной лицензией на осуществление банковских операций, ед.	134	137	148	214	288
Совокупные активы (пассивы), млрд. руб.	41627,50	49509,60	57423,1	77653,00	82999,70
Кредитный портфель, млрд. руб.	28699,2	33960,1	40417,7	51800	57155
из него: просроченная задолженность, млрд. руб.	1133	1257,4	1398,0	1978	3047
Собственный капитал, млрд. руб.	5242,10	6112,90	7064,3	7928,40	9008,60
Вклады физ. лиц, млрд. руб.	11871,40	14251,00	16957,5	18552,70	23219
Вклады организаций, млрд. руб.	13995,70	15648,20	17787,0	25008,10	27064
Прибыль, млрд. руб.	848,22	1011,9	993,6	589	192

Показатели	Изменения							
	01.01. 2013 к 01.01. 2012		01.01. 2014 к 01.01. 2013		01.01. 2015 к 01.01. 2014		01.01. 2016 к 01.01. 2015	
	млрд. руб.	темп прироста, %	млрд. руб.	темп прироста, %	млрд. руб.	темп прироста, %	млрд. руб.	темп прироста, %
Зарегистрированные кредит. организации, ед.	-18	-1,6	-23	-2,1	-22	-2,1	-28	-2,7

Действующие кредит. организации, ед.	-22	-2,2	-33	-3,5	-89	-9,6	-101	-12,1
Кредит. организации с отозванной лицензией на проведение банковских операций, ед.	3	2,2	11	8,0	66	44,6	74	34,6
Совокупные активы (пассивы), млрд. руб.	7882,1	18,9	7913,5	16,0	20229,9	35,2	5346,7	6,9
Кредитный портфель, млрд. руб.	5260,9	18,3	6457,6	19,0	11381,8	28,2	5355	10,3
из него: просроченные кредиты, млрд. руб.	124,4	11,0	140,6	11,2	580	41,5	1068,6	54,0
Собственный капитал, млрд. руб.	870,8	16,6	951,4	15,6	864,1	12,2	1080,2	13,6
Вклады физических лиц, млрд. руб.	2379,6	20,0	2706,5	19,0	1595,2	9,4	4666,3	25,2
Вклады организаций, млрд. руб.	1652,5	11,8	2138,8	13,7	7221,1	40,6	2055,9	8,2
Прибыль, млрд. руб.	163,7	19,3	-18,3	-1,8	-404,6	-40,7	-397	-67,4

* Составлено автором по данным Банка России [Электронный ресурс]. - URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения: 06.11.2016).

Более того, продолжился рост просроченной задолженности, которая за 2015 г. выросла на 54,0 % до 3047 млрд. руб. и доля которой в кредитном портфеле достигла 5 % против 4 % в 2014 г. Несмотря на небольшой рост собственного капитала, его достаточность в 2015 г. по сравнению с докризисным периодом все еще оставалась низкой.

Ухудшение финансовой устойчивости банков было обусловлено негативным воздействием ряда факторов, среди которых основными были: падение в 2014 г. цен на нефть более чем в два раза, что значительно ухудшило внешнеторговые условия для РФ и повлекло резкое падение рубля; геополитическая напряженность, приведшая к экономическим санкциям и, как следствие, к сокращению инвестиций и росту стоимости заимствований для банков на внешних рынках.

В связи с этим выявление факторов, влияющих на финансовую устойчивость банков, является необходимым условием их эффективного развития в будущем.

3. Выявление и систематизация внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость банков

На финансовую устойчивость банковского учреждения влияет множество факторов. Анализ современной экономической литературы показал, что чаще всего факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческих банков, классифицируют по месту возникновения на внутренние и внешние. При этом внутренние факторы зависят от работы самой финансовой организации, а внешние - не зависят от деятельности банка. Внешние факторы являются неуправляемыми, тем не менее, банковское учреждение в той или иной мере может оказывать на них влияние.

Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческого банка, разные авторы подразделяют на множество групп (табл.

2). Однако общим во всех предложенных классификациях является то, что все исследователи включают экономический фактор. Так, С. Акопян, С. Чурикова [12] делают акцент исключительно на макроэкономических факторах, разбивая их на пять групп по видам рынка и приводя довольно широкий перечень факторов. Дополняет данную классификацию В. Бондаренко [13], включая в макроэкономические факторы также факторы, регулируемые ЦБ и нормативно-правовыми актами, глобализацию банковской системы и имидж банка. Мы разделяем мнение автора по поводу того, что это внешние факторы, однако имиджевый фактор (рейтинги) необходимо выделить в отдельную группу. Оба подхода, на наш взгляд, являются узкими, так как в них представлена только одна группа факторов.

Таблица 2 – Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость банка
Table 2 - External factors impacting on the financial stability of the Bank

Автор	Число групп факторов	Виды факторов	Характеристика
С. Акопян, С. Чурикова [12]	1	макроэкономические	Показатели, характеризующие: финансовый рынок (ставки МБК, ставка LIBOR; ставка MosPrime); товарный рынок (цены на драгоценные и цветные металлы, энергоносители, сельхозтовары); общее состояние экономики (промышленность, государственные финансы, монетарные индикаторы, показатели торговли и рынка труда); фондовый рынок (индекс ММВБ, RTS, котировки ликвидных ценных бумаг); валютный рынок (курсы валют)
В. Бондаренко [13]	1	макроэкономические	факторы, регулируемые ЦБ и нормативно-правовыми актами (ключевая ставка, ставка рефинансирования, налоговые ставки, инструменты денежно-кредитной политики); социально-экономические; факторы, возникающие на межбанковском рынке; ценовая рыночная конъюнктура; глобализация банковской системы; имиджевые
Е. Тарханова [15]	6	общеэкономические финансовые политические правовые	- производственные мощности, уровень конкуренции между товаропроизводителями, сальдо платежного баланса страны, инвестиции, размер ВВП и потенциал его роста; - показатели денежной эмиссии, темпы инфляции, уровень процентных ставок по кредитам, регулирование внешнеэкономической деятельности, размер золотовалютных резервов и внешнего долга страны, уровень развития фондового рынка; - политический курс страны, влияние оппозиции, уровень стабильности или социальная напряженности в регионах; - уровень правового регулирования банков;
		социально-психологические форс-мажорные	- уверенность населения в правильности осуществляемой экономической политики, в стабильности валютного, налогового, таможенного законодательства, в развитии экономики и ее отдельных отраслей; - стихийные бедствия и непредсказуемые события
Н. В. Фотиади [14]	3	социально-политические	- стабильность социально-экономического курса в стране; внешнеэкономическое положение и размер внешнего долга;

		общеэкономические устойчивость банковской системы в целом	- рыночная конъюнктура; эффективность реформ в экономике; инвестиционная активность отраслей и регионов; - денежно-кредитная и контрольная политика ЦБ; внедрение базельских принципов и принципов МСФО
Д. Г. Борис [16]	8	политические экономические социально-демографические правовые экологические природные научно-технические культурные	- стабильность демократических процессов в государстве, мире; изменения в политической системе; уровень криминогенности в стране и мире; внешнеторговая политика стран; интеграция власти и капитала - динамика изменения внешнеэкономических связей; уровень инфляции; дефицит госбюджета; динамика доли частной собственности; уровень глобализации экономических процессов; - изменение жизненного уровня населения; структура населения в зависимости от пола, возраста, состава семьи, занятости, доходов; - нормативно-правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность страны и субъектов хозяйствования; наличие федеральной программы развития внешнеэкономической деятельности и др.; - экосистема страны; города, не отвечающие требованиям экологичности; - природно-климатические; дефицит разных видов ресурсов; - уровень информатизации и компьютеризации страны; - общественные и культурные ценности

Н. В. Фотиади [14] рассматривает три группы факторов: социально-политические, общеэкономические и устойчивость банковской системы в целом. Недостатком данной классификации, на наш взгляд, является включение фактора "устойчивость банковской системы в целом" в группу экзогенных факторов, поскольку он является следствием влияния вышеперечисленных факторов.

Е. А. Тарханова предлагает делить внешние факторы на 6 категорий, однако, поскольку финансы представляют собой часть экономики, по нашему мнению, их было бы целесообразно объединить в одну группу.

Наиболее полным является поход, предложенный Д. Г. Борис, который выделяет 8 групп факторов: политические, экономические, социально-демографические, правовые, экологические, природные, научно-технические, культурные. Не совсем верным, на наш взгляд, является включение фактора криминогенности в группу политических факторов, поскольку он является следствием ухудшения социальной обстановки в стране. Также, учитывая современный уровень технологического и информационного развития и участившиеся в связи с этим случаи мошенничества в сети Интернет с пластиковыми картами, в группу научно-технических факторов, на наш взгляд, целесообразно было бы включить фактор, характеризующий уровень защищенности информационных систем банка.

На основании проведенного анализа внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость банковского учреждения, предлагаем уточнить их классификацию:

1. Экономико-правовые факторы – уровень экономического развития государства, темпы роста экономики, денежно-кредитная политика государства, политика налогообложения, правовая среда, промышленно-технический потенциал, уровень инфляции, инвестиционный климат, уровень развития финансового, валютного, фондового рынков, уровень глобализации процессов в экономике.

2. Политические факторы – влияние политических сил, отношения между банками и государством, уровень государственного регулирования, отношения с правительствами иностранных государств.

3. Социально-демографические – численность, состав населения, уровень жизни, социальные требования и социальная ответственность.

4. Инновационно-технологические – уровень инновационного развития страны и банковских технологий, уровень информатизации и компьютеризации страны, уровень защищенности информационных систем банка.

5. Природно-климатические факторы – государственная политика в сфере охраны окружающей среды, стихийные бедствия, природные условия, в которых функционирует коммерческий банк.

6. Имиджевый фактор – рейтинги банков, присвоенные национальными и международными агентствами, рыночная стоимость банков.

При управлении банковским учреждением особого внимания требуют внутренние факторы, поскольку они зависят от работы самого банка и являются управляемыми. Однако, как свидетельствует анализ современных источников, посвященных данному вопросу, основное внимание исследователей приковано к внешним факторам, а внутренним факторам, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания. Это подтверждает и тот факт, что экономисты в процессе классификации внутренних факторов выделяют значительно меньше их видов, в основном сводя их к качеству управления ресурсами банка и уровню квалификации персонала.

Так, Н. В. Фотиади к внутренним факторам, влияющим на деятельность коммерческого банка, относит 3 группы: 1) уровень банковского менеджмента (квалификация сотрудников банка, система внутреннего контроля, уровень транспарентности и корпоративная культура); 2) капитал банка (достаточность капитала, рыночная дисциплина, надзор); 3) конкурентоспособность банка.

Недостатком данного подхода является то, что достаточность капитала банка выделена в качестве фактора, влияющего на его устойчивость, что не совсем верно, она представляет собой один из основных показателей оценки устойчивости банковского учреждения. Более того, банковский менеджмент предполагает и управление привлеченными ресурсами банка, а не только работой персонала.

В свою очередь, К. А. Мадыханова в качестве внутренних факторов выделяет: 1) качество управления банковскими ресурсами (планирование, управление активами и пассивами, рисками и др.); 2) уровень квалификации банковского персонала; 3) контроль и надзор высшего управленческого персонала [17].

Отметим, что контроль и надзор за работой менеджеров высшего звена, по сути, представляет собой фактор, относящийся к качеству управления

персоналом. О. Легостаева и Т. Самохина [18] к внутренним факторам относят: 1) качество активов банка; 2) уровень менеджмента; 3) уровень рентабельности; 4) ликвидность банковского баланса (достаточность собственного капитала, оптимальное размещение и величина средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков); 5) платежеспособность банка; 6) адекватность капитала банка.

В данной классификации, по сути, перечислены показатели, используемые для оценки уровня финансовой устойчивости банка.

Е. А. Тарханова предлагает следующую классификацию эндогенных факторов: 1) организационные факторы (стратегия банка, качество менеджмента, квалификация персонала, взаимоотношения с учредителями, внутренняя политика банка); 2) технологические факторы (развитие банковских технологий, потребности рынка в новых банковских продуктах и услугах); 3) финансово-экономические факторы (размер и структура капитала банка, доходы, расходы и прибыль, источники и структура привлеченных средств и их эффективное размещение).

Схожего с Е. А. Тархановой мнения придерживается и А. К. Муравьев, группирующий внутренние факторы на: микроэкономические, технологические, организационные [7]. При этом авторы акцентируют внимание на том, что наибольшее влияние на устойчивость банка оказывают экономические факторы. Среди недостатков их подходов выделим то, что организационные факторы должны также включать и организационную структуру банка, вид его специализации, а не уровень квалификации персонала и отношения с учредителями.

В заключение отметим, что ни одна из представленных классификаций факторов, которые влияют на финансовую устойчивость коммерческого банка, не является исчерпывающей, так, в частности, остается неохваченным такой фактор, как человеческий, связанный с ошибками персонала, превышением своих служебных полномочий, проведением махинаций банковскими сотрудниками. В связи с этим предлагаем дополненную классификацию внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость банка, которая включает группы:

1) организационные – вид организационной структуры банка; ассортимент банковских продуктов и услуг, специализация банка; структура собственников банка;

2) кадровые - уровень квалификации и образования руководящего состава и персонала, качество кадрового менеджмента, методы контроля принятия управленческих решений;

3) технологические – уровень технологического развития и компьютеризации банковской деятельности;

4) финансовые – финансовая стратегия банка, размер, структура и качество активов, достаточность и структура собственного капитала, источники и структура привлеченных ресурсов, уровень рентабельности банка, соблюдение установленных нормативов и др.;

5) человеческий фактор – превышение служебных полномочий менеджерами и сотрудниками банка, мошенничество, предоставление

недостоверных данных, подделка документов, неправомерная растрата банковских средств сотрудниками банка и др.

Учет перечисленных факторов является основой обеспечения финансовой устойчивости банка.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, отметим, что предложенные классификации внешних и внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость банка, позволят выявить проблемные места в работе банковского учреждения и принять своевременное решение по улучшению его финансовой устойчивости. Однако при формировании стратегии развития коммерческого банка необходимо учитывать тот факт, что внешние и внутренние факторы влияют одновременно и совокупно на работу банка. Более того, отличаться может как доля каждого фактора, так и направление его влияния, которое может быть как положительным, так и отрицательным. Таким образом, совокупное влияние факторов может привести как к ухудшению, так и улучшению финансовой устойчивости коммерческого банка, в связи с чем особого внимания требуют внутренние факторы, управляя которыми банковское учреждение сможет справиться с негативным влиянием внешних факторов и эффективно развиваться в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вотинцева, Р. Современные теоретические подходы к определению понятия "финансовая устойчивость коммерческих банков"/ Р. Вотинцева // Вестник Удмуртского университета. – 2014. – № 3. – С. 44-47.

2. Егоркин, Е. А. Совершенствование методов оценки финансовой устойчивости коммерческого банка: дис. … канд. экон. наук: 08.00.10./ Е. А. Егоркин. – Махачкала, 2015. – 155 с.

3. Кретова, Н. А. Управление устойчивостью коммерческих банков в условиях межбанковской конкуренции: дис. … канд. экон. наук: 08.00.10./ Н. А. Кретова. – Воронеж, 2014. – 253 с.

4. Юданов, А. Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / А. Ю. Юданов. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 354 с.

5. Тавасиев, А. М. Антикризисное управление кредитными организациями / А. М. Тавасиев. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 480 с.

6. Новикова, В. В. Методологические основы формирования рейтинга надежности коммерческих банков: дис. … канд. экон. наук / В. В. Новикова. – Москва, 1996.

7. Муравьев, А. К. Финансовая устойчивость коммерческого банка: методический аспект: дис. … канд. экон. наук: 08.00.10./ А. К. Муравьев. – Новосибирск, 2008.

8. Тимофеева, З. А. Устойчивость коммерческого банка: содержание и специфика проявления на региональном уровне. [Электронный ресурс]. - URL: http://library.vscc.ac.ru/Files/articles/130286493943.PDF (дата обращения: 07.11.2016).

9. Эндрес, А. Экономика природных ресурсов / А. Эндрес, И. Квернер. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. - 201 с.

10. Деньги, кредит, банки: экспресс-курс / под ред. О. И. Лаврушина. – Москва: Кронос, 2010. – 320 с.

11. Корниенко, Ю. В. Влияние глобальных процессов на финансовую устойчивость банков/ Ю. В. Корниенко // Вестник МГТУ. – 2013. – № 2, т. 16. – С. 242-247.

12. Акопян, С. А. Анализ влияния макроэкономической среды на уровень кредитного риска коммерческого банка / С. А. Акопян, С. Ю. Чурикова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т. 9. – № 2, Ч. 3. – С. 20-25.

13. Бондаренко, В. А. Развитие методических подходов к оценке влияния макроэкономических процессов на динамику банковской системы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10./ В. А. Бондаренко. – Ставрополь, 2015. – 214 с.

14. Фотиади, Н. В. Теория и методология управления финансовой устойчивостью банковской системы России: автореф. дис. … докт. экон. наук / Н. В. Фотиади. - Москва, 2009. – 44 с.

15. Тарханова, Е. А. Устойчивость коммерческих банков / Е. А. Тарханова. - Тюмень: Вектор Бук, 2003. – 186 с.

16. Борис, Д. Г. Факторы и механизм влияния макросреды на внешнеэкономическую деятельность промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Д. Г. Борис. – Ставрополь, 2011. – 26 с.

17. Мадыханова, К. А. Факторы устойчивого функционирования коммерческого банка / К. А. Мадыханова. [Электронный ресурс]. - URL: // http://www.almau.edu.kz/(2)2014.pdf (дата обращения: 05.11.2016).

18. Лєгостаєва, О. О. Забезпечення фінансової стійкості банків в сучасних умовах / О. О. Лєгостаєва, Т. В. Самохіна // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. - 2012. - Вип. 2. - С. 10-15.

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

А. Н. Кохан, Т. Е. Дрок

PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF BUDGETS MUNICIPALITIES

A. N. Kokhan, T. E. Drok

В работе исследуются вопросы формирования и расходования средств бюджетов муниципальных образований, в частности, проводится анализ доходной и расходной части бюджета городского округа "Город Калининград". На основе проведенного исследования разрабатывается система мероприятий по оптимизации доходной базы местных бюджетов и повышению качества расходов.

местные бюджеты, доходы и расходы бюджетов муниципальных образований, налоговые и неналоговые доходы, оптимизация доходов.

In work questions of formation and an expenditure of means of budgets of municipalities are investigated, in particular the analysis of a profitable and account part of the budget of the city district "City of Kaliningrad" is carried out. On the basis of the

conducted research the system of actions for optimization of profitable base of local budgets and to improvement of quality of expenses is developed.

local budgets, income and expenses of budgets of municipalities, tax and non-tax income, optimization of the income.

В настоящее время во многих странах прослеживается тенденция перехода экономических и социальных процессов от центральных уровней государственной власти к местным органам. В результате роль местных бюджетов увеличивается, а сфера их использования расширяется.

Местные бюджеты являются одним из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Из этих бюджетов финансируется развитие отраслей производственной сферы, объем продукции и услуги, которые являются важным компонентом обеспечения жизнедеятельности населения. Большую роль местные бюджеты играют в выполнении общегосударственных экономических и социальных задач. Осуществление социальной политики требует больших материальных и финансовых ресурсов. Одной из острых проблем развития и функционирования органов местного самоуправления является дефицит доходов и, следовательно, проблема формирования местного бюджета.

Муниципальные финансы являются важным составляющим звеном любой финансовой системы государства. Без их устойчивого развития невозможно стабильное развитие экономики России в целом. На сегодняшний день важнейшая цель экономической политики муниципального образования - увеличение объема финансовых ресурсов на базе экономического роста, соответствующее наращивание финансового потенциала территорий, необходимого для более полного удовлетворения потребностей муниципального образования и финансирования инвестиций в его развитие [1].

Объектом нашего исследования является бюджет городского округа "Город Калининград". Его доходы формировались за счет трех основных источников: налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений.

В табл. 1 представлена динамика структура доходов бюджета городского округа "Город Калининград" за 2015-2016 годы, а также прогноз на 2017-2019 годы.

Таблица 1 – Структура доходов бюджета городского округа "Город Калининград", %

Table 1 – Structure of the income of the budget of the city district "City of Kaliningrad", %

Основные разделы доходов	2015	2016	2017 (проект)	2018 (проект)	2019 (проект)
Налоговые доходы	47,6	59,7	53,9	55,2	56,1
Неналоговые доходы	9,4	9,6	10,7	8,9	8,8
Безвозмездные поступления	43	30,7	35,4	35,9	35,1
Итого	100	100	100	100	100

Анализ показал, что наибольший удельный вес в доходах городского округа составляют налоговые доходы. Так, в 2015 году они составляли 47,6 % от общих поступлений в бюджет городского округа, в 2016 году – 59,7 %. В прогнозируемом периоде планируется доля налоговых доходов в общих доходах городского округа "Город Калининград" в 2017 году 53,9 %, в 2018 – 55,2 %, а в 2019 году уже 56,1 %.

Неналоговые доходы в 2015 году составляли 9,4 %, в 2016 году – 9,6 %. В прогнозируемом периоде планируется доля неналоговых доходов в общих доходах городского округа "Город Калининград" в 2017 году 10,7 %, в 2018 – 8,9 %, а в 2019 году уже 8,8 %. Это является негативной тенденцией. Городской округ, прежде всего, неэффективно использует доходы от имущества, находящегося в муниципальной собственности.

Формирование доходов бюджета на трехлетний период 2017-2019 годов основывается на показателях сценарных условий социально-экономического развития городского округа "Город Калининград" на 2017-2019 годы. Оно осуществляется в условиях изменений налогового законодательства и межбюджетных отношений. При этом наиболее существенное влияние на доходную часть бюджета в 2017-2019 годах окажут следующие изменения:

– налогообложение доходов физических лиц. С 1 января 2018 года в рамках межбюджетных отношений снижен дополнительный норматив отчислений НДФЛ с 11 до 10 %. В целом, ставка НДФЛ, подлежащая зачислению в доход бюджета городского округа "Город Калининград", начиная с 1 января 2018 года составит 30 %. Потери бюджета в 2018 году составят 107006,7 тыс. руб., в 2019 году – 111823,3 тыс. руб.;

– налогообложение субъектов малого предпринимательства. С 1 января 2017 года в рамках межбюджетных отношений снижен норматив отчислений УСН с 30 до 20 %. Потери бюджета в 2017 году составят 388000 тыс. руб., в 2018 году – 400470 тыс. руб., в 2019 году – 413330 тыс. руб. [2]. С 1 января 2017 года право применять УСН получили те субъекты предпринимательства, чей доход за девять месяцев года, в котором подается уведомление о переходе на спецрежим, не превысил 90 млн. руб. (до этого – 45 млн. руб.). Этого права лишатся лица, чей доход по итогам отчетного или налогового периода составит более 120 млн. руб. (до этого – 60 млн. руб.). Кроме того, с 2017 года повышается предельная величина остаточной стоимости основных средств со 100 млн. руб. до 150 млн. руб. Исчерпав его, фирма не может применять УСН;

– налогообложение имущества. По налогу на имущество физических лиц налоговая база рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости (решение Городского совета депутатов Калининграда от 23.11.2015 г. № 362). Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены налоговые вычеты в отношении объектов жилого назначения, налоговые льготы, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков, а также понижающие коэффициенты: в 2017 году - 0,4, в 2018 году - 0,6, в 2019 - 0,8.

С 1 января 2017 года в рамках межбюджетных отношений снижен норматив отчислений по налогу на имущество организаций с 25 до 20 %. Потери

бюджета в 2017 году составят 95400 тыс. руб., в 2018 году – 96000 тыс. руб., в 2019 году – 96000 тыс. руб.

Бюджет городского округа "Город Калининград" по налоговым и неналоговым доходам на 2017 г. сформирован в объеме 6852202,6 тыс. руб. По сравнению с оценкой ожидаемого исполнения за 2016 г. прогнозируемые в 2017 г. налоговые и неналоговые доходы уменьшатся на 0,4 % (-28508,4 тыс. руб.), по сравнению с утвержденным объемом доходов на 2016 г. (7154764,6 тыс. руб.) – на 4,2 % (-302562 тыс. руб.) [3].

На 2018 г. налоговые и неналоговые доходы планируются в сумме 6698739 тыс. руб., со снижением по отношению к 2017 г. на 2,2 % (-153463,6 тыс. руб.). На 2019 г. налоговые и неналоговые доходы планируются в сумме 6915662,3 тыс. руб., с ростом к предыдущему периоду на 3,2 % (+217593,3 тыс. руб.). На рис. 1 представлена динамика прогнозируемых налоговых и неналоговых доходов бюджета [4].

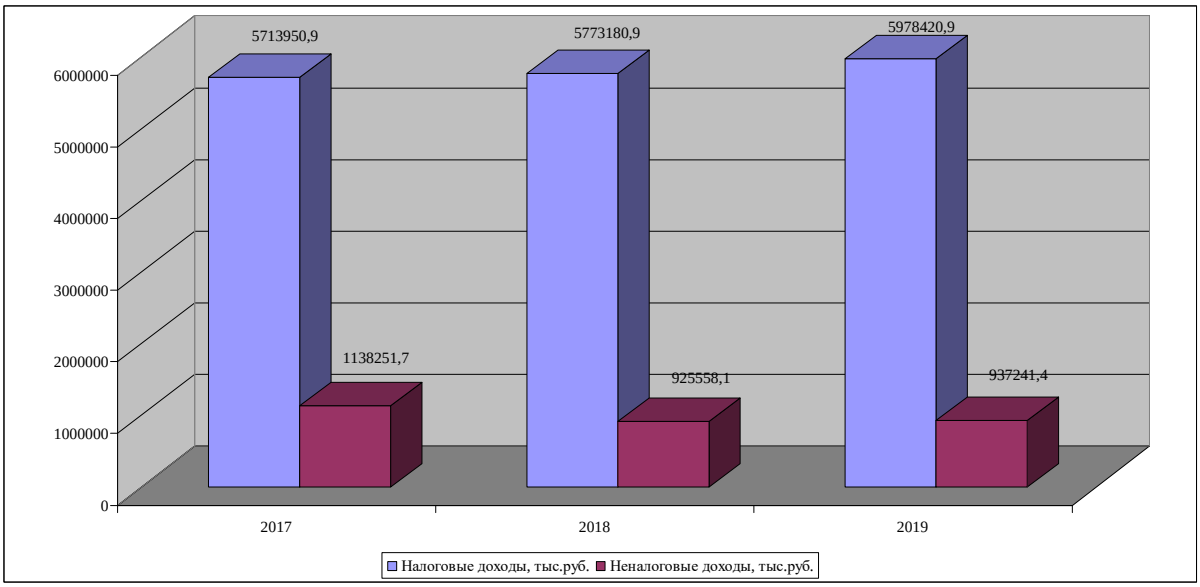


Рис. 1. Динамика прогнозируемых налоговых и неналоговых доходов бюджета городского округа "Город Калининград", тыс. руб.
Fig. 1. Dynamics of the predicted tax and non-tax income of the budget of the city district "City of Kaliningrad", thousand rubles.

Как мы уже отмечали раньше в наших исследованиях, основным налогом, формирующим местные бюджеты, является налог на доходы физических лиц [5, 6]. Налог на доходы физических лиц от плательщиков городского округа в 2017 г. – 10368710 тыс. руб., в 2018 г. – 10700667 тыс. руб., в 2019 г. – 11182333 тыс. руб.

Прогноз налога на доходы физических лиц в 2017 г. рассчитан исходя из норматива 31 %, из них: 15 % - в соответствии со ст. 61.2 БК РФ; 5 % - в соответствии с п. 1 ст. 58 БК РФ и 11 % - в соответствии с п. 2 ст. 58 БК РФ и Законом Калининградской области от 22.10.2012 г. № 148 "О межбюджетных отношениях" [2].

В расчете учтены возвраты НДФЛ налогоплательщикам в связи с получением налоговых вычетов и возможная к взысканию недоимка в размере 38600 тыс. руб.

Доходы бюджета от НДФЛ в 2017 г. оцениваются в сумме 3214300 тыс. руб., с ростом к исполнению в 2016 г. на 3,2 %.

Прогноз налога на доходы физических лиц в 2018-2019 гг. рассчитан исходя из норматива 30 %, из них: 15 % - в соответствии со ст. 61.2 БК РФ; 5 % - в соответствии с п.1 ст. 58 БК РФ и 10 % - в соответствии с п. 2 ст. 58 БК РФ и Законом Калининградской области от 22.10.2012 г. № 148 "О межбюджетных отношениях" (табл. 2).

Таблица 2 – Прогноз поступлений налога на доходы физических лиц в бюджет городского округа "Город Калининград"
Table 2 – The forecast of receipts of an income tax in the budget of the city district "City of Kaliningrad"

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.	6852202,6	6698739,0	6915662,3
Прогноз поступлений по НДФЛ, тыс. руб.	3214300	3210200	3354700
Доля НДФЛ в налоговых и неналоговых доходах бюджета, %	46,9	47,9	48,5

Доходы бюджета от НДФЛ в 2018 г. оцениваются в сумме 3210200 тыс. руб., со снижением к предыдущему периоду на 0,1 %, в 2019 г. – 3354700 тыс. руб., с ростом к предыдущему периоду на 4,5 %.

Таким образом, мы наблюдаем прогнозируемый рост доли налога на доходы физических лиц с 46,9 % в 2017 году до 48,5 % в общей сумме налоговых и неналоговых доходов бюджета городского округа "Город Калининград". Как показал анализ доходной части бюджета, в 2015-2016 году этот показатель достигал лишь 40,5 и 43,5 % соответственно.

На втором месте в структуре доходов бюджета городского округа "Город Калининград" стоят налоги на совокупный доход. Прежде всего, это налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

Налоги на совокупный доход рассчитаны на 2017 г. в сумме 1511000 тыс. руб., со снижением к исполнению за 2016 г. на 16,6 % (-301262,1 тыс. руб.).

Таблица 3 - Прогноз поступлений по налогам на совокупный доход городского округа "Город Калининград", тыс. руб.
Table 3 - The forecast of receipts on a tax on the cumulative income of the city district "City of Kaliningrad", ths. rub.

Доходные источники	2017 год	2018 год	2019 год
Налоговые и неналоговые доходы	6852202,6	6698739,0	6915662,3
Прогноз поступлений по налогам на совокупный доход, в том числе:	1511000	1549930	1588670
прогноз поступлений по УСН	776000	800930	826670
прогноз поступлений по ЕНВД	654000	667000	680000
прогноз поступлений по ЕСХН	62000	62000	62000
прогноз поступлений по патентам	19000	20000	20000
Доля налогов на совокупный доход в налоговых и неналоговых доходах бюджета, %	22,1	23,1	23,2

Прогноз доходов от налогов на совокупный доход на 2018 г. оценивается в сумме 1549930 тыс. руб., на 2019 г. - 1588670 тыс. руб., с ростом к предыдущему периоду соответственно на 2,6 и 2,5 %. В табл. 3 представлен прогноз поступлений по налогам на совокупный доход городского округа "Город Калининград".

На рис. 2 представлена динамика доли НДФЛ и налогов на совокупный доход в структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета.

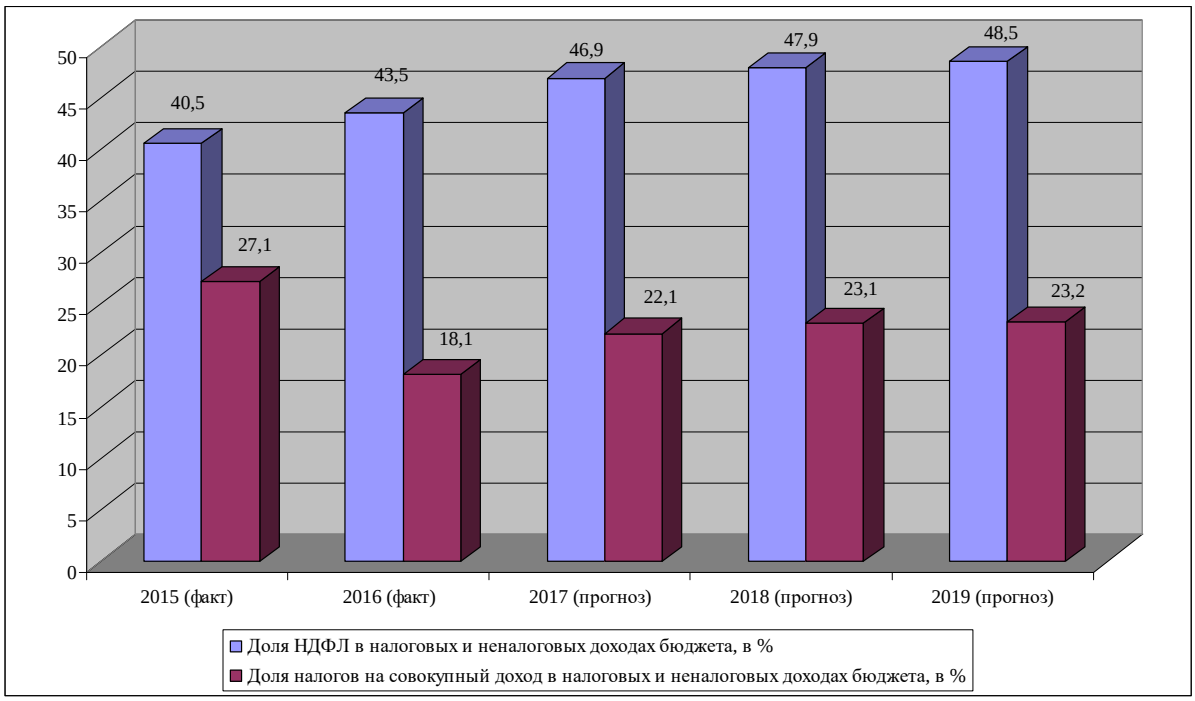


Рис. 2. Динамика доли НДФЛ и налогов на совокупный доход в структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета, %

Fig. 2. Dynamics of a share of a personal income tax and taxes on income structure tax and non-tax the income of the budget, %

В сравнении с утвержденными решением Городского совета депутатов Калининграда от 25.11.2015 г. № 347 "О бюджете городского округа "Город Калининград" на 2016 год и плановый период 2017-2018 годов" плановые показатели по налогам на совокупный доход на 2017 г. уменьшены на 303500 тыс. руб., или на 16,7 %, на 2018 г. на 328370,0 тыс. руб., или на 17,5 %, что, главным образом, связано с уменьшением норматива отчислений единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, с 30 до 20 %.

Наибольший рост обеспечивают поступления единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, составляющего более 51,4 % в структуре налогов на совокупный доход. Плательщиками данного налога, в основном, являются предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели, использующие льготный режим налогообложения.

Прогноз единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на 2017 г. рассчитан на основе сценарных условий развития экономики города в сумме 776000 тыс. руб. (106,1 % к оценке 2016 г.) исходя из норматива зачисления 20 % и с учетом возможной к привлечению

недоимки прошлых лет в сумме 31913,3 тыс. руб., на 2018 г. - 800930 тыс. руб., на 2019 г. – 826670 тыс. руб., с ростом к предыдущему периоду на 3,2 %.

Расчет поступлений в бюджет доходов от единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности произведен на 2017 г. в сумме 654000 тыс. руб. (103 % к оценке 2016 г.) исходя из норматива 100 % и с учетом возможной к привлечению недоимки прошлых лет в сумме 44370 тыс. руб.

Единый налог на вмененный доход на 2018 г. рассчитан в сумме 667000 тыс. руб., на 2019 г. – 680000 тыс. руб., с ростом к предыдущему периоду соответственно на 2,0 и 1,9 %.

Расчет поступлений в бюджет от единого сельскохозяйственного налога произведен на 2017 г. в сумме 62000 тыс. руб. исходя из норматива 100 % и с учетом ожидаемого исполнения по налогу в 2016 г.

Поступления единого сельскохозяйственного налога рассчитаны по данным основных плательщиков налога (ООО "Морская звезда", РПК "Рыбфлот-ФОР", ООО "Атлантрыбфлот", ЗАО "Фор-фишинг"). Учитывая, что в 2018-2019 годах вышеуказанные предприятия не прогнозируют изменений в налогообложении, поступления от единого сельскохозяйственного налога на 2018-2019 гг. оцениваются в сумме 62000 тыс. руб.

Расчет поступлений в бюджет доходов от патентной системы налогообложения на 2017 г. произведен в сумме 19000 тыс. руб. (105,6 % к оценке 2016 г.) исходя из тенденций, сложившихся в 2016 г. и с учетом кредиторской задолженности в сумме 416 тыс. руб. Прогнозная сумма доходов от патентной системы налогообложения на 2018-2019 гг. составит соответственно 20000 тыс. руб.

Проведя анализ "Отчета об исполнении бюджета городского округа "Город Калининград" за 2015 год", мы выявили, что бюджет округа был исполнен по доходам в сумме 12 631 890,40 тыс. руб., по расходам - в сумме 14 912 421,08 тыс. руб. Дефицит бюджета составил 2 280 530,68 тыс. руб. Таким образом, мы видим, что городской округ не в состоянии за счет своих собственных доходов покрыть все расходные обязательства.

В табл. 4 представлена структура основных разделов расходов бюджета в 2015-2016 году. Проведя анализ, мы видим, что наибольший удельный вес занимало образование – 42,35 % в 2015 году и 48,58 % в 2016 году. На втором месте по финансированию национальная экономика - 24,35 % в 2015 году и 16,36 % в 2016 году.

Таблица 4 – Структура расходов бюджета городского округа "Город Калининград" за 2015-2016 гг.
Table 4 – Structure of expenses of the budget of the city district "City of Kaliningrad" for 2015-2016.

Основные разделы расходов	2015, тыс. руб.	2015, % к итогу	2016, тыс. руб.	2016, % к итогу
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Общегосударственные вопросы	849312,89	5,70	1426005,36	13,80
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	56574,46	0,38	58752,00	0,57
Национальная экономика	3630973,58	24,35	1690152,70	16,36
Жилищно-коммунальное хозяйство	2912196,35	19,53	997159,39	9,65

1	2	3	4	5
Охрана окружающей среды	7096,24	0,05	52,00	0,00
Образование	6315218,67	42,35	5019191,06	48,58
Культура, кинематография	294856,44	1,98	263462,80	2,55
Социальная политика	413248,55	2,77	393613,13	3,81
Физическая культура и спорт	133197,83	0,89	16075,80	0,16
Средства массовой информации	37435,89	0,25	37774,04	0,37
Обслуживание государственного и муниципального долга	262310,18	1,76	428509,70	4,15
Всего расходов	14912421,08	100,00	10330747,98	100,00

При формировании объемов и структуры расходов бюджета городского округа "Город Калининград" на 2017-2019 годы применялись подходы, отраженные в Основных направлениях бюджетной политики и налоговой политики городского округа "Город Калининград":

– корректировка объемов принятых обязательств с учетом прекращающихся расходных обязательств и изменения контингента получателей;

– полное финансовое обеспечение принятых публичных нормативных обязательств;

– сохранение, по возможности, установленных в предыдущие годы для отдельных категорий граждан льгот;

– остальные текущие расходы с учетом ожидаемого исполнения в 2016 году и предложений по оптимизации.

Расходная часть бюджета составила в 2017 году 10 608 205,20 тыс. руб., в 2018 году – 10 452 037,60 тыс. руб., в 2019 году – 10 668 960,90 тыс. руб.

Основными направлениями в области формирования расходов городского бюджета должны быть определены:

1) совершенствование структуры расходов городского бюджета и повышение их эффективности (исчерпание возможностей для наращивания объемов расходов, четкое определение приоритетов расходования бюджетных средств с учетом оценки их бюджетной эффективности, позволяющей соизмерять затраты и результаты выполнения программных мероприятий, степень достижения поставленных целей и задач);

2) повышение эффективности оказания муниципальных услуг (выполнения работ) (продолжение работы по оптимизации сети муниципальных учреждений, упорядочению осуществления ими приносящей доход деятельности, повышению обоснованности планирования и распределения средств на оказание (выполнение) муниципальных услуг, повышению рациональности и экономности использования бюджетных средств (в частности, при проведении закупок), усилению контроля за выполнением муниципальными учреждениями города Калининграда муниципальных заданий на оказание муниципальных услуг (выполнение работ), включая проведение оценки соответствия качества фактически оказанных муниципальных услуг утвержденным требованиям к качеству, с изучением мнения населения о качестве оказываемых муниципальных услуг);

3) развитие процедур исполнения городского бюджета;

4) повышение эффективности управления муниципальным долгом.

Основными мероприятиями по повышению качества исполнения бюджета городского округа "Город Калининград" по расходам должны стать:

– безусловное выполнение расходных обязательств бюджета;

– мониторинг бюджетных обязательств получателей бюджетных средств;

– обеспечение доступности и достоверности оперативной информации об исполнении бюджета городского округа в режиме реального времени для принятия управленческих решений;

– развитие системы внутреннего финансового контроля;

– более эффективное использование муниципальной собственности городского округа.

Основными мероприятиями по увеличению доходной части бюджета являются:

– расширение участия округа в международных проектах;

– включение округа в реализацию новых федеральных целевых программ;

– контроль за реализацией ФЗ № 44 от 05.05.2013 г. "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (в ред. от 28.03.2017 г.);

– внедрение программного бюджета;

– активизация работы Комиссии по мобилизации доходов в бюджет городского округа город "Калининград".

В целом, по всей доходной базе бюджета городского округа "Город Калининград" следует предложить следующие рекомендации:

– определение структурных приоритетов в механизме налогообложения за счет усиления контроля налогооблагаемых баз. Основное внимание должно быть уделено земельному налогу, так как он является местным налогом и имеет значительные резервы по расширению налогооблагаемой базы [7];

– совершенствование системы автоматизации процессов учета информации и создание единой информационной базы обо всех хозяйствующих субъектах городского округа;

– наращивание налогового потенциала субъектов налоговых отношений без увеличения налогового бремени путем выявления скрытых налогоплательщиков и теневых доходов;

– разработка механизма стимулирования работников Федеральной налоговой службы России по результатам поступлений доначисленных сумм местных налогов в ходе камеральных и выездных налоговых проверок;

– проведение агитационной и разъяснительной работы с жителями городского округа по вопросам налогообложения, что приведет к росту налога на доходы физических лиц в бюджетную систему;

– повышение уровня доходов населения, ликвидация "зарплаты в конвертах", что приведет к росту основного налога, который формирует местные бюджеты, – налогу на доходы физических лиц;

– эффективное использование муниципального имущества, что приведет к росту неналоговых доходов местных бюджетов;

– эффективное управление денежными ресурсами муниципального образования, что приведет к финансовой устойчивости муниципалитетов;

– поддержка малого предпринимательства, развитие сельскохозяйственного производства, что приведет к росту занятости населения, сокращению безработицы и росту доходов в бюджетную систему в целом [6].

Таким образом, все указанные мероприятия будут способствовать грамотному формированию доходов бюджета муниципалитетов, укреплению финансового и бюджетного потенциала муниципальных образований [5].

Это позволит повысить качество исполнения расходов бюджета, использования средств на местные нужды, а, следовательно, и более эффективно решать вопросы местного значения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мнацаканян, А. Г. Проблемы формирования доходной части местных бюджетов в свете реформы межбюджетных отношений / А. Г. Мнацаканян, А. Н. Кохан // Финансы и кредит. - 2013. - № 19 (547). - С. 28-32.

2. http://kaliningrad.roskazna.ru/ - официальный сайт Управления Федерального казначейства по Калининградской области

3. http://www.minfin39.ru/ - официальный сайт министерства финансов по Калининградской области

4. Решение Городского совета депутатов Калининграда от 30 ноября 2016 года № 370 "О бюджете городского округа "Город Калининград" на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов".

5. Кохан, А. Н. Формирование и оценка финансового потенциала муниципальных образований / А. Н. Кохан. – Калининград: Изд-во БГА РФ, 2013. – 164 с.

6. Кохан, А. Н. Проблемы формирования и укрепления финансово-инвестиционного потенциала муниципальных образований / А. Н. Кохан // Балтийский экономический журнал – 2014. - № 1 (11). – С. 23-32.

7. Кохан, А. Н. Проблемы формирования и исполнения бюджетов муниципальных образований / А. Н. Кохан // Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 2 (14). - С. 14-23.

УДК 304.44:338.26

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ

В. В. Мосейко

SOCIAL STATE: REDISTRIBUTION PROBLEMS

V. V. Moseiko

В статье рассматривается перераспределение как основной метод достижения социальной справедливости в государствах с активной социальной политикой. Цель работы – выявить основные последствия перераспределения в социальных государствах. В рамках поставленной цели анализируются основные характеристики и последствия перераспределения. Автором рассматривается перераспределение в практике социальных государств, под которым понимается

модель государственного управления с активной социальной политикой. В результате проведенного анализа были выявлены основные проблемы перераспределения, соответствующие современному этапу развития социальных государств. Выводы и предложения, сформулированные в данной работе, могут быть использованы для дальнейшего исследования отдельных аспектов теории и практики социальных государств.

перераспределение, социальное государство, пенсионирование, социальное страхование.

In this article redistribution as the main method of achieving social justice in states with active social policy is considered. The purpose of the work is to reveal the main consequences of redistribution in social states. Within the framework of the goal, the main characteristics and consequences of redistribution are analyzed. The author considers redistribution in the practice of social states, by which is meant a model of public administration with active social policy. As a result of the analysis, the main problems of redistribution, corresponding to the current stage of development of social states, were revealed. The conclusions and proposals formulated in this article can be used to further study certain aspects of the theory and practice of social states.

redistribution, the social state, pensioning, social insurance.

Социальное государство как феномен XX века вызывает весьма неоднозначные суждения. Противоречивая практика функционирования данной модели государственного управления обратила на себя пристальное внимание ученых и породила активную критику. Одним из наиболее проблемных аспектов функционирования социальных государств является использование перераспределительного механизма. Целью нашей работы является анализ механизма перераспределения в социальном государстве и выявление его негативных последствий.

Термин "социальное государство" был предложен Лоренцом фон Штейном в XIX веке и означал активное вмешательство государства в социальную сферу. Эта характеристика стала традиционной в последующих осмыслениях социального государства. Уже со второй половины XX века наметилась отчетливая тенденция легального закрепления социальных ценностей в основных законах государства, что, по мнению некоторых экспертов [1], является моментом зарождения социального государства. Акцентирование внимания на соблюдении базовых и социальных прав человека и гражданина привело к появлению понятия "социальное правовое государство". С течением времени появились и иные термины, отражающие теорию и практику социального государства: государство благосостояния (welfare state), государство с социально ориентированной экономикой. Появление многочисленных дефиниций отражает широкое распространение теории и практики социального государства. Не погружаясь в терминологические отличия, отметим, что каждый из подходов сохраняет традиционную установку на активную роль государства в социальной сфере и масштабную реализацию социальных прав. В этом контексте нами и рассматривается социальное государство.

В качестве основной цели социального государства было провозглашено соблюдение социальной справедливости, а для ее достижения наиболее

эффективным инструментом государственной экономической политики был признан механизм перераспределения дохода как способ преодоления "вуали неведения" [2].

Рассмотрим основные характеристики перераспределения и его проявления. Правительства часто прибегают к перераспределительному механизму как к наиболее простому инструменту в решении социальных проблем общества, позволяющему в текущий момент времени перенаправить средства от одних групп людей к другим. Примитивность процесса перераспределения делает его достаточно привлекательным.

Решение социальных задач может осуществляться посредством разных форм перераспределения. Наибольшую популярность имеют системы социальной защиты, финансируемые посредством налогообложения, и социального страхования, основанные на солидарности трудящихся.

Базовые институты социальной защиты и страхования, ориентированные на широкие массы населения, появились и активно развились в XX веке. На современном этапе их роль и значение в государственном управлении в общем, и в перераспределении, в частности, оцениваются весьма высоко. Доказательством являются тенденции повышения социальных расходов и, соответственно, налоговой и страховой нагрузки на экономически активное население (таблица).

Социальные расходы, % от ВВП, 1980-2016 гг. [3]
Social spending (public), % of GDP, 1980-2016

Страны	1980	1990	2000	2010	2016
Австралия	10,3	13,1	18,2	16,7	19,1
Австрия	22,0	23,2	25,5	27,6	27,8
Великобритания	15,6	15,2	17,7	22,8	21,5
Франция	20,2	24,3	27,5	30,7	31,5
Германия	21,8	21,4	25,4	25,9	25,3
США	12,8	13,2	14,3	19,3	19,3
В целом по ОЭСР*	14,9	16,9	18,0	21,1	21,0

*Организация экономического сотрудничества и развития.

Для России увеличение социальных расходов также справедливо. В течение последнего десятилетия расходы на социальные цели составляли более половины расходов консолидированного бюджета РФ (58 % в 2013 г.), доля социальной защиты в них была увеличена с 25 % в 2007 г. до 35 % в 2013 г., главным образом, за счет роста пенсионных расходов [4].

Одной из наиболее проблемных сфер с точки зрения увеличения расходов является пенсионирование. Демографические изменения во многих странах, вызванные снижением рождаемости и увеличением продолжительности жизни и, соответственно, старением населения, привели к существенному повышению пенсионных расходов. По государствам "большой семерки" прогнозируется рост расходов на пенсии с 6,7 % ВВП в 1995 году до 10,7 % ВВП в 2030 году. По прогнозам ОЭСР, расходы на социальное обеспечение вырастут с 18,3 % ВВП в 1990 году до 25,5 % в 2050 году [5, с. 134].

На рисунке представлена динамика расходов Пенсионного фонда РФ, которые увеличились с 4,5 % в 2000 г. до 7,8 % в 2015 г.

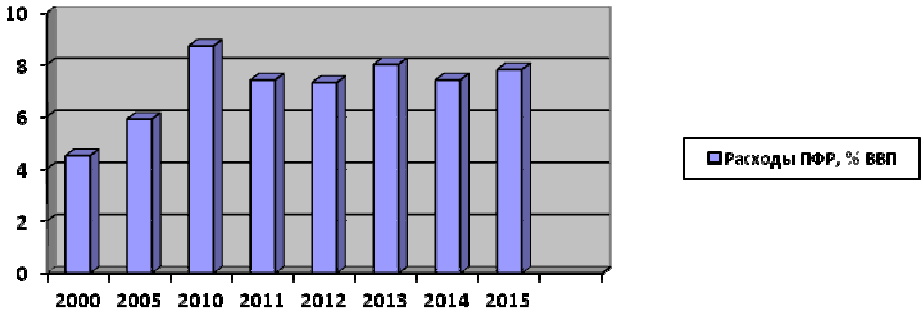


Рисунок. Расходы Пенсионного фонда РФ, % ВВП [6]
Figure. Expenditure of the Pension Fund of the Russian Federation, % GDP

Другой стороной перераспределения является повышающийся уровень налоговой и социальной нагрузки на население и бизнес, а также особенности формирования национальных налоговых систем.

По всем странам мира в течение XX века отмечался как общий рост налоговой нагрузки, так и увеличение бремени по отдельным направлениям, например, на финансирование пенсий. К примеру, советская пенсионная система на начальном этапе функционирования финансировались из так называемых общественных фондов потребления, складывавшихся из средств государственного бюджета и отчислений предприятий, в размере от 4 до 12 % фонда оплаты труда в зависимости от отрасли [7, с. 142]. В настоящий момент финансирование пенсий в России обеспечивается 22 % страховых взносов от фонда оплаты труда, уплачиваемых работодателями.

Особенности устройства национальных налоговых систем при низкой финансовой грамотности населения не позволяют в полной мере осознать уровень налоговой нагрузки. Так, распространенная практика уплаты страховых взносов работодателями формирует неверное представление о налоговом бремени работника. Между тем, многими экономистами давно доказано, что с экономической точки зрения социальные взносы платит всегда работник [8, с. 130].

Распределение налогового бремени между косвенными и прямыми налогами – еще одна немаловажная проблема. Так, А. Аузан многократно отмечал, что уровень налоговой нагрузки на россиянина чрезвычайно высок и составляет примерно 48 %, но вследствие применения налоговой системы с колоссальным преобладанием косвенных налогов данный факт не столь заметен [9].

Социальное страхование и налогообложение имеют разную экономическую природу и последствия от применения. Их общей характеристикой является обязательность для населения, отсутствие права выбора и невозможность отказа. Принуждение к участию и императивность норм стали причинами широкой критики современных систем социальной защиты и страхования [8, с. 131; 10, с. 271].

В процессе перераспределения одни выигрывают, а другие непременно проигрывают. А. Пигу [11], А. Сен [12] и некоторые другие ученые отмечают принцип убывающей полезности при перераспределении от богатых к наименее бедным, суть которого сводится к тому, что при перераспределении полезность для менее обеспеченных слоев возрастает в большей степени, чем она снижается для наиболее обеспеченных слоев. Справедливости ради следует отметить, что в современных экономиках перераспределительные процессы касаются практически всех членов общества, а проведение в жизнь отдельных вопросов социальной политики происходит по принципу "за счет всех". В перераспределении задействованы несколько социальных групп: работники, работодатели, нетрудоспособные, будущие поколения и государство. В условиях неравного положения субъектного состава в распределительных взаимодействиях государство фактически навязывает свою волю экономически активным слоям населения в целях поддержки и помощи пассивных страт.

Проблема "дырявого ведра" социальной помощи сводится к тому, что до нуждающихся доходит значительно меньшая часть средств, изъятых у налогоплательщиков. Так, к примеру, одним из выводов доклада "Повышение эффективности и результативности социальной защиты за счет развития программ адресной поддержки нуждающихся" Независимого института социальной политики является неэффективность социальной политики в России. По приблизительным оценкам экспертов число получателей бюджетной помощи составляет 42 млн. человек. Однако наличие столь масштабной помощи не решает проблемы бедности [13]. Число россиян с доходами ниже прожиточного минимума превышает 19 млн. человек [14], а это более чем вдвое меньше численности лиц, принимающих те или иные виды государственной помощи.

Организационно-экономические проблемы функционирования механизма перераспределения обусловили наличие целого ряда его негативных проявлений в культурной, социальной, экономической и политической сферах. Сегодня в экономической литературе большое внимание уделяется морально-нравственным проблемам функционирования социальных государств [8, с. 131; 15].

Последствия перераспределения имеют амбивалентную природу. В краткосрочном периоде происходит устранение социальных проблем и социальной напряженности. В долгосрочной же перспективе формируется так называемая "иждивенческая субкультура" со стороны пассивной части общества [15], которая снижает предприимчивость, инициативность, трудовую мотивацию населения и поощряет формирование оппортунистического поведения, направленного на ожидание помощи со стороны общества и государства.

Любое общество – это совокупность различных индивидов и групп с разными и порой противоречивыми интересами и потребностями. Перераспределительная политика, как правило, касается не только ныне живущих граждан, но и будущих поколений (очень ярко это проявляется, например, при функционировании пенсионных распределительных систем), и перераспределение как страховка от "вуали неведения" далеко не всегда учитывает интересы тех, кто еще не родился.

Иллюстрационным примером является текущее и прогнозное финансовое состояние современных пенсионных систем. По оценкам Всемирного банка, в первой половине XXI века произойдет дальнейшее увеличение дефицита пенсионных систем [16]. Политиками, жаждущими удержать власть в своих руках, принимаются популистские решения, направленные на расширение и усиление социального обеспечения, но противоречащие простой логике и элементарному расчету [17, 18]. В результате таких мер выигрыш получают лишь две стороны: выгодоприобретатели социальных благ и должностные лица, сохранившие свои властные полномочия.

Следовательно, перераспределение является весьма неоднозначным инструментом с точки зрения его содержания и последствий применения. С одной стороны, оно относительно простым и в этом смысле удобным способом решает социальные проблемы. Всеобщность и обязательность участия в нем компенсируется отсутствием необходимости информационной осведомленности населения относительно правил и принципов организации перераспределения. С другой стороны, перераспределение является непосредственной причиной целого ряда социальных проблем. Принуждение к участию, а также высокие издержки функционирования порождают социальные конфликты между донорами и реципиентами, в том числе между настоящими и будущими поколениями, оппортунизм и социальный паразитизм.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Милецкий, В. П. Социальное государство: эволюция теории и практика (политико-социологический анализ): автореф. дис. … докт. полит. наук / В. П. Милецкий. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет, 1998. – 48 с.

2. Ролз, Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз; пер. с англ. В. В. Целищева. - Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1995. – 536 с.

3. Social spending. OECD. – [Электронный ресурс]. - https://data.oecd.org/socialexp/social-spending.htm (дата обращения 05.05.2017).

4. Социальные расходы в России: федеральный и региональный бюджеты. – Москва: НИУ ВШЭ, 2015. – 63 с.

5. Гайдар, Е. История пенсий / Е. Гайдар // История новой России. Очерки, интервью: в 3 т. - Т. 3 / под общ. ред. П. С. Филиппова. – Санкт-Петербург: Норма, 2011. – 600 с.

6. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб./Росстат. - Москва, 2016 – 725 с.

7. Синявская, О. История пенсионной реформы в России / О. Синявская //История новой России. Очерки, интервью: в 3 т. - Т. 3 / под общ. ред. П. С. Филиппова. – Санкт-Петербург: Норма, 2011. – 600 с.

8. Сото, У. Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / У. Х. Сото; пер. с англ. В. Кошкина. - Челябинск: Социум, 2011. – 409 с.

9. Аузан, А. Государство заботится об общем благе. Лекция 4. Курс "Экономический факультет" / А. Аузан. – [Электронный ресурс]. – url: http://lect.gaidaruniversity.ru/econom_f (дата обращения 12.04.2017).

10. Ротбард, М. Власть и рынок: государство и экономика / М. Ротбард; пер. с англ. Б. С. Пинскера. – Челябинск: Социум, 2010. - 418 с.

11. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния. - Т. 1/ А. Пигу; пер. с англ. - Москва: Прогресс, 1985. – 512 с.

12. Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен. – Москва: Новое издательство, 2004. – 430 с.

13. Горина, Е. А. Повышение эффективности и результативности социальной защиты за счет развития программ адресной поддержки нуждающихся /Е. А. Горина [и др.]; под ред. Л. Н. Овчаровой. – [Электронный ресурс]. – http://polit.ru/article/2016/11/28/social_policy/ (дата обращения 15.04.2017).

14. Уровень жизни. – [Электронный ресурс]. - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#] (дата обращения 05.05.2017).

15. Мосейко, В. В. Социальное государство vs социальное иждивенчество / В. В. Мосейко, Е. А. Фролова// Вестн. Томского гос. пед. ун-та. - 2014. - Вып. 8 (149). - С. 102–107.

16. Пенсионные системы в период кризиса. Региональный доклад по странам Европы и Центральной Азии. 12 ноября 2009 г. Всемирный банк. [Электронный ресурс]. – URL: http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1256842123621/6525333-1260213816371/PensionCrisisPolicyNotefinalru.pdf (дата обращения 10.04.2017).

17. Бьюкенен, Дж. М. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Дж. М. Бьюкенен; пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьевой // Московско-Парижский банк; Фонд экономической инициативы; Центр исследований постиндустриального общества. - Москва: Таурус Альфа, 1997. – 558 с.

18. Кузнецов, Ю. Социальное государство – консенсус национального самоуничтожения / Ю. Кузнецов // Отечественные записки. – 2003. – № 3. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.sapov.ru/yu_kuznetsov/yu_k_2001_04_20.htm (дата обращения 13.04.2017).

УДК 316.334.2

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

О. В. Прохорова

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF FINANCIAL EDUCATION PROGRAMS OF POPULATION AT THE STATE LEVEL

O. V. Prokhorova

В статье обоснована необходимость повышения финансовой грамотности населения как основы индивидуального благополучия и макроэкономического процветания страны в целом. Исследован международный опыт реализации

программ финансового образования на примере Канады, Франции, Великобритании, Польши и США. Также рассмотрено, каким образом различные учреждения финансовой грамотности находят свое место в этих странах.

финансовая грамотность населения, финансовое образование, институты финансовой грамотности.

The article substantiates the need to increase financial literacy of the population as the basis of individual well-being and macroeconomic prosperity of the country as a whole. The international experience of financial education programs in Canada, France, Great Britain, Poland and the United States has been studied. It also considers how various institutions of financial literacy find their place in these countries.

financial literacy of the population, financial education, institutes of financial literacy.

Рост доходов населения в начале 2000-х годов и развитие рынка финансовых услуг, в первую очередь потребительского кредитования, повысили важность вопросов, связанных с недостатком финансовой грамотности значительной части населения РФ. Низкий уровень финансовой грамотности приводит, с одной стороны, к сдерживанию развития финансовых рынков, а с другой - ограничивает способность людей принимать оптимальные решения по поводу своих финансов и снижает уровень и качество жизни в целом. Вследствие этого внедрение основ финансовой грамотности у населения становится очень важным.

Под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан эффективно управлять личными финансами, жить по средствам, учитывать доходы и расходы семьи, осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование, делать накопления, приобретать без лишнего риска финансовые продукты и услуги на основе сравнения их характеристик.

Необходимость повышения уровня финансовой грамотности обусловлена объективными причинами - резким развитием рынка финансовых услуг, ростом разнообразия и сложности финансовых продуктов. В таких условиях индивидуальные финансовые решения оказывают влияние не только на личное благосостояние граждан, но и на стабильность финансовой системы страны в целом. В успешной реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности населения в нашей стране заинтересованы не только сами жители, но и государство [1]. На территории Калининградской области с 2012 года реализуется Программа по повышению уровня финансовой грамотности, которая является частью федерального проекта Минфина России и Всемирного банка "Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации". Основные цели региональной Программы - информирование, обучение и защита прав потребителей финансовых услуг [2, 3].

Россия приняла участие в международном исследовании уровня финансовой грамотности 15-летних школьников 18-ти ведущих стран и экономик мира, представляющих 40 % мирового ВВП. Исследование проводилось в рамках Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся (PISA) Организацией экономического развития и

сотрудничества (ОЭСР). Россия заняла 10 место среди 18 стран, расположившись в середине рейтинга между США и Францией, с результатом, близким также к Словении, Испании, Хорватии и Израилю, оставив далеко позади Италию. Более 80 % российских учащихся продемонстрировали готовность использовать базовые финансовые знания и умения, что является хорошим результатом, но для успешной и эффективной жизни в XXI веке этого уже недостаточно. Молодые люди сегодня вступают в жизнь во все более сложный финансовый мир и должны быть готовы к принятию индивидуальных финансовых решений. Особое внимание необходимо уделить тем школьникам (около 17 %), которые не достигли даже базового уровня финансовой грамотности, в первую очередь это касается детей из семей с низкими доходами, живущих в сельской местности и малых городах [4].

Самый высокий уровень финансовой грамотности продемонстрировали школьники Шанхая, на самые сложные вопросы там ответило более 40 % учащихся. Среди лидеров также Австралия, Бельгия, Новая Зеландия и другие страны, известные своими долгосрочными программами финансовой грамотности.

В целом, Россия показала результаты по финансовой грамотности лучше, чем ожидалось, исходя из результатов тестов по математической и читательской грамотности. Положительным является и тот факт, что большинство принимавших участие в международном тестировании школьников заинтересовано в получении большей финансовой информации и демонстрируют высокую мотивацию к повышению своей финансовой грамотности. Большинство школьников и учителей высказались за включение элементов финансовой грамотности в программу школьного образования. Как показало тестирование, наибольшую трудность российские школьники испытывали при выполнении заданий на выявление и анализ финансовой информации, аргументацию своей позиции. Из тематических областей российским учащимся менее знакомы вопросы кредитования, операций с банковскими вкладами, обеспечения безопасности при покупке товаров в интернете, инвестирования и налогообложения [4].

Исследование в России было проведено весной 2012 года Центром оценки качества образования Института содержания и методов обучения Российской академии образования. В нем приняли участие 1187 учащихся 15-летнего возраста из 227 образовательных учреждений 42 субъектов РФ, результаты были верифицированы ОЭСР. Результаты исследования PISA были использованы при разработке Национальной стратегии финансовой грамотности, которую Министерство финансов реализует в настоящий момент совместно с другими заинтересованными ведомствами и организациями, а также апробирует ряд образовательных программ в ряде регионов РФ, в том числе и в Калининградской области. Для реализации соответствующих программ создаются специальные учреждения и институты финансовой грамотности.

Рассмотрим, каким образом учреждения финансовой грамотности находят свое место в различных странах. Так, в Канаде на официальном уровне вопросами финансовой грамотности занимается Канадский центр финансовой грамотности (КЦФГ), который является подразделением национальной

благотворительной некоммерческой организации ИСПР (Инновации социального и предпринимательского развития – SEDI). Деятельность этой организации концентрируется на предоставлении обучения в области простого денежного менеджмента для групп населения с низким уровнем доходов. КЦФГ занимается укреплением потенциала финансового образования по всей стране. Его цель - объединять усилия правительственных, коммерческих и общественных организаций для улучшения обслуживания социально уязвимых канадцев с низким уровнем доходов. Он предлагает четыре программы и соответствующие услуги:

- Тренинг и укрепление потенциала – обучающая программа, направленная на развитие способности преподавать основные программы финансовой грамотности своим клиентам (модель "тренинг для тренеров").
- Обмен знаниями – центр создает виртуальные площадки для того, чтобы практики могли контактировать, сотрудничать и обмениваться идеями по преподаванию программ финансовой грамотности (например, закрытые интернет-платформы для обмена идеями и опытом).
- Разработка программ – консалтинг по созданию программы или интегрированию финансовой грамотности в другие основные направления деятельности организации. КЦФГ помогает сообществам, организациям, правительствам и бизнесу разрабатывать успешные программы и услуги.
- Оценка программ – КЦФГ разработал инструменты оценки для измерения результатов финансового управления, которые используются многими организациями по всей стране.

КЦФГ работает посредством партнерства с общественными социальными агентствами, предоставляя им поддержку в обучении персонала. Начиная с 2008 года, он обучил более 2000 человек, непосредственно работающих с населением, в 500 общественных организациях. Каждый участник Программы тренинга и укрепления потенциала получает инструментарий общественного тренера, содержащий всю информацию, необходимую для запуска базовой программы финансовой грамотности. Основанный на принципах обучения для взрослых, этот модульный удобный инструментарий предлагает ряд направлений деятельности, которые адаптивны к потребностям и интересам отдельных групп населения. Девять модулей в инструментарии общественного тренера охватывают следующие темы:

- Изучение наших отношений с деньгами;
- Основы доходов и налогов;
- Бюджетирование;
- Банковские и финансовые услуги;
- Инструменты сбережений;
- Основы кредита;
- Кредитная история;
- Управление долгом;
- Защита потребителей [5].

Во Франции Институт общественного финансового образования (ИОФО) является самой важной организацией в области финансовой грамотности. Эта ассоциация признана Министерством национального образования. ИОФО был

создан для помощи людям в приобретении базовых знаний, необходимых для того, чтобы: ориентироваться в финансовых вопросах; понимать мир экономики; принимать обоснованные решения, которые вызывают у людей беспокойство.

Приоритеты ИОФО в области информационной и образовательной деятельности:

- развитие финансового образования в школах;
- продвижение тренингов для работников в компаниях по основным темам личных финансов (бюджет, финансовые проверки, сбережения работников, кредитные отношения с банком и т. д.);
- информирование потребителей о финансовых продуктах;
- помощь людям в финансовых трудностях через консультирование.

ИОФО нацелено на повышение финансовой грамотности населения, чтобы каждый гражданин мог:

- лучше управлять своими деньгами;
- понимать и выбирать финансовые продукты;
- лучше ориентироваться в своей повседневной окружающей среде.

Учредителями и партнерами ИОФО являются различные влиятельные французские финансовые институты, такие как Банк де Франс (центральный банк), Федерасьон Национаиль дю Креди Агриколь (Federation Nationale du Credit Agricole), Асосиасьон Франсез Де Сосиете Финансьер (Association Francaise Des Societes Financieres) и некоторые другие.

ИОФО организует множество образовательных проектов, направленных на различные социальные группы. Его главный проект - образовательный Интернет-сайт - "Финансы для тебя", где опубликован значительный объем различных по форме визуальных материалов (электронные версии буклетов, которые можно легко напечатать, видео, интерактивные инструменты, такие как калькуляторы, игры и т. д.). Это своеобразный пример того, как создать Интернет-сайт, служащий студентам и потребителям финансовых услуг в области личных финансов. Учитывая спектр предоставляемых услуг, этот сайт можно назвать виртуальным центром финансовой грамотности.

Можно также отметить, что важным источником финансирования ИОФО является коммерческая деятельность. Институт разрабатывает образовательные проекты и продукты для коммерческого сектора и получает доходы от этих услуг [6].

Как и в других странах ЕС, у наших ближайших соседей, в Польше, нет единого центра финансовой грамотности, но есть много организаций в частном или государственном секторе, которые занимаются информационной или образовательной деятельностью, адресованной финансовым потребителям. Некоторые задачи делегируются им из государственных учреждений, но они различаются по функциям деятельности. Федерация потребителей - это национальная некоммерческая организация, оказывающая большой объем информационных услуг потребителям. Она работает через 27 региональных филиалов в Польше, охватывая всю территорию страны и предлагая бесплатную информацию и консультации любым обратившимся потребителям. Объем услуг гораздо шире, чем финансовая грамотность, поскольку они занимаются всеми проблемами клиентов, включая финансовые. В рамках обучения потребителей

Федерация потребителей организует публичные кампании с целью повышения осведомленности о правах и инструментах, которые они могут использовать, а также реализует исследовательские программы по проверке существующих продуктов на рынке и достоверности информации для потребителей, соответствия ее закону (например, программа "Finformation", сфокусированная на финансовых услугах банка). В 2015 г. программы и услуги Федерации потребителей охватили 100 000 человек [7].

Самой активной польской организацией в сфере личных финансов является Фонд Кроненберга. Это некоммерческая организация, основанная в 1996 г. Торговым банком (Bank Handlowy), который слился с банком "Ситибанк Польша" (Citibank Poland) в 2001 г. Фонд Кроненберга разрабатывает и поддерживает самые крупные инициативы по финансовому образованию, главным образом, в средних школах через программы "Мои финансы" и "Неделя сбережений" [8].

"Мои финансы" – крупнейшая программа по финансовому образованию для молодежи в Польше. Она реализуется с 2005 года в тесном партнерстве с Национальным банком Польши и Фондом достижений молодежи. Цель программы – научить молодых людей принимать рациональные и выгодные решения и регулярно обновлять свои финансовые знания. Реализуемая в широком масштабе программа "Мои финансы" является шагом к более сознательному сообществу потребителей, способных к рациональному управлению своими финансовыми ресурсами. Каждый год программа охватывает 140 000 молодых людей и 1650 учителей. К настоящему моменту участниками программы стали около 975 000 молодых людей и 13 500 учителей.

"Неделя сбережений" является общенациональной медийной кампанией, проводимой совместно с Фондом Мысли (Think Foundation) как части Глобального дня сбережений, ежегодно отмечаемого 31 октября. Цель "Недели сбережений" заключается в продвижении сбережений как жизненной привычки, рационального управления финансовыми ресурсами и бюджетами домохозяйств. Каждый год образовательные мероприятия "Недели сбережений" включают около 40 000 детей, увеличивая численность охваченных программой молодых людей, которая к настоящему времени превысила 550 000 человек. Интернет-сайт программы www.tdo.edu.pl предлагает доступ к различным материалам по финансовому образованию для преподавателей, студентов и взрослых. Их подготовка осуществляется в различных формах, включая видео-, аудио- и мультимедийные презентации, игры, буклеты, листовки, сценарии уроков [9].

Не так давно Фонд Кроненберга опубликовал в Интернете игру-симуляцию "Первый миллион" (польск. "Pierwszy Milion"), которая представляет собой комплексный подход к практическому финансовому планированию, сбережениям и инвестированию, но в безопасной среде. В игре, предлагаемой бесплатно, любой может апробировать разнообразные сценарии управления личными финансовыми ресурсами без риска для реальных денег [8].

В Польше существуют также несколько малых предприятий, работающих под названием "Центр финансовой грамотности", но они в большинстве случаев предлагают консультационные услуги на рынке финансовых услуг. С другой стороны, имеется сеть информационных пунктов, не связанных напрямую с

финансовым образованием и созданных Министерством регионального развития, которые ориентируются на действующие в Польше европейские фонды для организаций и граждан.

Самым необычным учреждением, занимающимся финансовым просвещением в Польше, является Финансовое образование КРАУН (Financial Education CROWN) (ФОК). ФОК – некоммерческая организация, являющаяся польским филиалом Американских финансовых служителей Краун (American Crown Financial Ministries) – христианской организации, деятельность которой направлена на обучение людей в области личных финансов. Участники курсов, организованных ФОК, оплачивают стоимость обучения. Темы образования в области финансовых услуг включают практические решения задач по управлению денежными средствами:

- практические шаги по подготовке бюджета домохозяйства;
- калькулятор ускоренной выплаты долга;
- безопасные инвестиции.

Кроме того, они включают множество инструментов коучинга и наставничества, которые помогают людям улучшить свое финансовое положение [7].

Группа по образованию в области личных финансов (далее – ГОЛФ) является ведущей благотворительной организацией в Великобритании, помогающей научить детей и молодых людей управлять их личными финансами. ГОЛФ осуществляет это путем влияния на политику и практику, поддержки образовательных учреждений по денежным вопросам и предоставления образовательных ресурсов.

Основными сферами деятельности являются:

- Работа со школами – ГОЛФ предоставляет ряд бесплатных ресурсов и поддержки для улучшения обучения управлению денежными средствами. Они показывают учителям, как обеспечить самую эффективную траекторию обучения для молодых людей в области финансовых способностей, так как ГОЛФ считает, что учителя лучше знают своих учеников и понимают, как интегрировать обучение личным финансам в уроки.
- Оказание влияния на образовательную политику и улучшение практики - ГОЛФ работает с правительством, парламентом, лидерами общественного мнения и ключевыми органами, чтобы проводить кампанию за последовательное, высококачественное обучение в области личных финансов.
- Работа в партнерстве для улучшения качественных и количественных показателей обучения в области личных финансов – ГОЛФ пользуется межотраслевой поддержкой образования, бизнеса и правительства. Их инновационные проекты помогают обучать молодых людей уместными и инклюзивными способами.

ГОЛФ сочетает программы финансового образования с консультированием тех, кто обучает пользованию личными финансами. Организация не только развивает компетенции учителей, но и организует центры мастерства в школах для продвижения углубленного финансового образования детей и молодежи [10].

Помимо ГОЛФ, в Великобритании вопросами финансового просвещения занимается Служба денежного консультирования (Money Advise Service) (далее - СДК), которая является независимым консультационным центром по денежным вопросам для любого гражданина в Соединенном королевстве. Организация была создана Британским правительством в 2010 году и с этого времени полностью финансируется из сборов, взимаемых в секторе финансовых услуг. Уставные цели организации – улучшить понимание и знание финансовых вопросов у членов общества, включая финансовую систему Великобритании, и повысить их способность управлять своими финансовыми делами.

С 2011 года СДК начала предоставлять консультационные услуги миллионам людей, изменив их отношение к деньгам. В качестве первого этапа этого процесса летом 2011 года СДК начала онлайн-тестирование. Этот инструмент позволяет людям проанализировать собственные финансы и разработать план мероприятий по их расходованию, накоплению и сбережению. Его использовали более 520 000 пользователей, 58 % из них выработали план действий. В 2015 году потребители сделали 84 000 звонков телефонным советникам по денежным вопросам и провели более 74 000 личных встреч. СДК создала сеть из более 100 советников по денежным вопросам. Одно из наиболее важных направлений деятельности СДК – консультирование по вопросам долга [11].

В Соединенных Штатах финансовое образование является вопросом государственной политики. В рамках "Закона о добросовестных и точных сделках по кредиту" в 2003 году была создана Комиссия по финансовой грамотности и образованию (КФГО). Она разработала Интернет-сайт по национальному финансовому образованию, организовала горячую линию (1-888-MyMoney) и национальную стратегию финансового образования. В ней председательствует министр финансов США, а заместителем председателя является директор Бюро по защите потребителей финансовых услуг. В состав Комиссии входят еще 19 федеральных органов: Служба валютного контроля; Федеральный резерв; Федеральная корпорация страхования вкладов; Национальная администрация кредитного союза; Комиссия по ценным бумагам и биржам; Министерства образования, сельского хозяйства, обороны, здравоохранения и услуг населению, жилищного и городского развития, труда, по делам ветеранов; Федеральная торговая комиссия; Администрация по общим услугам; Администрация по малому бизнесу; Администрация по социальной безопасности; Комиссия по торговле товарными фьючерсами; Служба управления персоналом и ее новейший член, Служба Белого Дома по привлечению общественности. Деятельность Комиссии координируется Офисом по финансовому образованию Министерства финансов в рамках Службы по потребительской политике и финансируется полностью из средств бюджета США [12].

Главная функция КФГО заключается в координации федеральной политики в сфере финансового образования потребителей. Важным документом КФГО является Национальная стратегия финансовой грамотности США. В документе формулируется видение устойчивого финансового благополучия индивидов и семей американской нации и устанавливается стратегическое

направление развития политики, образования, практики, исследований и координации в области финансовой грамотности и образования. Некоторые функции КФГО включают распространение базовых финансовых знаний среди граждан, в основном, посредством Интернет-сайта www.MyMoney.gov и номера 1-888-MyMoney – федеральной правительственной бесплатной горячей линии, доступной для всех ищущих материалы по федеральному финансовому образованию. Информация доступна на английском и испанском языках [12].

В сфере предоставления широкого спектра услуг в области финансовой грамотности гражданам (потребителям финансовых услуг) можно упомянуть ряд американских учреждений. Примером финансового образования на национальном уровне является Совет по экономическому образованию (СЭО) – некоммерческая организация, концентрирующаяся на экономическом и финансовом образовании, начиная с воспитанников детского сада и заканчивая старшеклассниками. Их миссия заключается в постепенном привитии молодым людям реального понимания экономики и личных финансов. СЭО предоставляет учителям повышение квалификации, учебные ресурсы в рамках программ и принятые в национальном масштабе инструменты оценки. Организация реализует программы посредством местных семинаров, партнерских организаций и онлайн. СЭО поддерживает технологии онлайн как новый вектор в передаче знаний, так как учителя обладают меньшим временем и денежными средствами для своего собственного самообразования.

Сам СЭО уделяет большое внимание вопросам финансового и экономического образования в школах. В 2014 году было обучено 55 000 американских учителей из 45 штатов. Годовой охват программами СЭО оценивается в 5 млн. учащихся (около 10 % граждан школьного возраста в Соединенных Штатах) [13].

Не будучи рассчитанным на все население, все же главный Интернет-сайт СЭО www.EconEdLink.org является самым значительным в США источником онлайн-уроков по экономике и личным финансам для преподавателей, учащихся (от начальной до конца средней школы) и дополнительных образовательных учреждений. Преподаватели могут использовать все 778 уроков, как и когда хотят. Все уроки размещены в сети Интернет и находятся в свободном доступе. Каждый урок содержит версию для преподавателя и версию для учащегося [13, 14].

Кроме того, в Соединённых Штатах присутствует множество центров финансового образования - обычно частные, и в большинстве случаев они работают на местном или окружном уровне. Многие из них функционируют как формы учреждений высшего образования, например, Центр финансового образования при Университете Висконсин округа Дейн (Dane County University of Wisconsin-Extension Financial Education Center) [15].

Следует упомянуть другое учреждение - Центр финансовой грамотности (ЦФГ). Миссия ЦФГ- разработка и апробирование инновационных программ для улучшения финансовой грамотности и продвижения обоснованных финансовых решений. ЦФГ был основан в октябре 2009 года при поддержке Администрации по социальной безопасности, Корпорации РАНД (RAND Corporation), Колледжа Дартмут и Школы Вартон Университета Пенсильвании. Центр представляет

собой непартийную междисциплинарную инициативу по исследованию и созданию инструментов информирования населения по ключевым темам финансовой грамотности, связанным с пенсионными сбережениями и планированием. Необходимо подчеркнуть, что ЦФГ преимущественно сосредоточен на вопросах исследований и не оказывает напрямую услуги в области финансовой грамотности потребителям [15].

Изучив опыт повышения финансовой грамотности в различных странах, можно отметить схожесть направлений, способов и инструментария в этой области, хотя существуют и национальные различия, обусловливающиеся как экономическими, историческими, так и национальными особенностями. Во всех странах есть понимание важности и актуальности современного финансового образования, поскольку грамотное, рациональное и информированное в финансовых вопросах население обеспечивает более высокий и качественный уровень социально-экономической стабильности в стране, а также создает основы макроэкономической сбалансированности и устойчивости финансовой системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Прохорова, О. В. Содействие повышению финансовой грамотности и финансового образования населения РФ / О. В. Прохорова // Вопросы экономики и управления. – 2017. - № 2(9.1).

2. http:// www.fingram39.ru – официальный сайт Программы "Повышение уровня финансовой грамотности жителей Калининградской области" (дата обращения: 02.04.2017).

3. http://www.minfin.ru - официальный сайт Министерства финансов РФ (дата обращения: 02.04.2017).

4. http://www.oecd.org/pisa - официальный сайт Организации экономического развития и сотрудничества/ Международная программа по оценке образовательных достижений учащихся (дата обращения: 03.04.2017).

5. http://prospercanada.org – Процветающая Канада - официальный сайт национальной благотворительной организации (дата обращения: 03.04.2017).

6. http://www.lafinancepourtous.com - официальный сайт французского института, занимающегося вопросами финансового просвещения (дата обращения: 03.04.2017).

7. http://www.federacja-konsumentow.org.pl – официальный сайт Федерации прав потребителей Польши (дата обращения: 04.04.2017).

8. http://www.citibank.pl/poland - официальный сайт Польского банка "Citi Handlowy", фонд Кроненберга (дата обращения: 04.04.2017).

9. http://tdo.edu.pl – образовательный и информационный сайт Польши "Неделя сбережений" (дата обращения: 04.04.2017).

10. http://urlm.co/www.pfeg.org - официальный сайт британской компании, занимающейся вопросами финансового просвещения (дата обращения: 03.04.2017).

11. https://www.moneyadviceservice.org.uk/en - информационный, консультационный и образовательный портал в области управления финансами при поддержке Британского правительства (дата обращения: 04.04.2017).

12. https://www.treasury.gov/resource-center/financial-education - официальный сайт департамента Министерства финансов США, ответственного за вопросы финансового просвещения общества (дата обращения: 03.04.2017).

13. http://councilforeconed.org - официальный сайт Совета экономического образования США, Нью Йорк (дата обращения: 03.04.2017).

14. http://www.econedlink.org – официальный сайт Совета по экономическому образованию США (дата обращения: 05.04.2017).

15. http://dane.uwex.edu/family-living/financial-education-center/ - Официальный сайт Университета Висконсин, Центр финансового образования (дата обращения: 05.04.2017).

УДК 334.75:658.15(470)

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Т. В. Романова, Б. Бахтияров

TO THE QUESTION OF THE ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY RUSSIAN CORPORATIONS

T. V. Romanova, B. Bakhtiyarov

В статье рассматриваются проблемы оценки финансовой устойчивости корпоративных образований. Охарактеризованы составляющие устойчивости, факторы влияния и подходы к определению финансовой устойчивости организации. Представлены результаты апробации традиционных и альтернативных способов оценки финансовой устойчивости корпорации.

корпорация, финансовая устойчивость, методика, методы и показатели оценки финансовой устойчивости.

In article problems of an assessment of financial stability of corporate educations are considered. The making stability, factors of influence and approaches to definition of financial stability of the organization are characterized. Results of approbation of traditional and alternative ways of an assessment of financial stability of corporation are presented.

corporation, financial stability, technique, methods and indicators of an assessment of financial stability.

Современные корпорации осуществляют свою деятельность в условиях неопределенности и динамичности факторов внешней среды, что требует от их руководства своевременного реагирования путем разработки и реализации механизма оценки финансовой устойчивости.

Наращивание оборотов бизнеса, усиление конкуренции на внутреннем и мировом рынках приводит к увеличению финансовой зависимости корпораций и создает угрозу потери финансовой устойчивости. На данном этапе развития экономики устойчивое функционирование российских корпораций способствует обеспечению их стабильности.

Сегодня корпорации для выживания во внешней среде и повышения конкурентоспособности должны постоянно корректировать свою хозяйственную деятельность. Любое изменение в деятельности содержит не только угрозы, но и

возможности для финансового роста. Поэтому руководству корпорации необходимо оперативно выявлять внешние и внутренние факторы устойчивости, разрабатывать стратегические и тактические мероприятия в целях ее сохранения.

В настоящее время проблеме финансовой устойчивости организации посвящены труды многих ученых. Однако в специальной литературе до сих пор отсутствует единство взглядов в отношении сути и показателей оценки финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Рассмотрим некоторые толкования понятия "финансовая устойчивость" (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к определению сущности понятия "финансовая устойчивость" в российской практике исследования
Table 1 – Approaches to determination of an entity of the concept "financial stability of the Russian practice of a research

Автор	Сущность определения
А. Н. Азрилиян [1]	стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов
М. У. Базарова, Д. Ц. Бутуханова [2]	финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства
М. А. Бендиков, И. В. Сахарова [3]	устойчивость предприятия – это такое финансовое состояние предприятия, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством
И. В. Ильин, О. В. Сидоренко [4]	финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска
Л. Ш. Лозовский [и др.] [5]	финансовая устойчивость компании характеризуется соотношением собственных и заемных средств с темпами накопления собственных средств в результате хозяйственной деятельности, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками
В. М. Родионова, М. А. Федотова [6]	финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска
Г. В. Савицкая [7]	способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска
А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев [8]	соотношение стоимости производственных запасов и величины собственных и заемных источников, их формирование определяет устойчивость финансового состояния организации

Таким образом, под финансовой устойчивостью корпорации будем понимать состояние, при котором обеспечивается функционирование и развитие

субъекта хозяйствования за счет определения рационального соотношения между собственным и заемным капиталами, позволяющего наращивать прибыль и рентабельность деятельности.

Как указывает ряд авторов, и с чем можно согласиться, на финансовую устойчивость корпорации влияет множество различных факторов, которые можно классифицировать по различным основаниям [7-12]. В зависимости от места возникновения их подразделяют на внутренние и внешние. Внешние факторы (политико-правовые, экономические, социально-психологические, технологические, демографические, экологические) не поддаются контролю и не зависят от работы самой корпорации, в то время как внутренние, наоборот, связаны с организацией управления производством и могут быть подвержены изменениям благодаря действиям финансового менеджмента.

Внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость корпорации, целесообразно подразделять на следующие группы:

– финансовые (состав и структура источников финансирования бизнеса, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, рыночная стоимость капитала, длительность финансового цикла);

– производственные факторы (длительность производственного цикла, концентрация и диверсификация производства, износ основных средств, эффективность использования основных и оборотных средств);

– операционные факторы (состав и структура ассортимента, структура затрат и прибылей (убытков), уровень запасов, потери и перерасход ТМЦ);

– управленческие (качество корпоративного управления, тип и прогрессивность организационной структуры, управленческие расходы, инновационная активность);

– эмиссионно-инвестиционные факторы (обоснованность эмиссии, характер и размеры дивидендных выплат, инвестиционный портфель).

Особого внимания заслуживают вопросы построения методики и системы показателей оценки финансовой устойчивости корпорации. Однозначности в выборе критериев оценки финансовой устойчивости пока не существует.

Используемые подходы к определению финансовой устойчивости можно подразделить на:

– абсолютные показатели оценки финансовой устойчивости (излишек (недостаток) собственных оборотных средств, излишек (недостаток) долгосрочных источников формирования запасов, излишек (недостаток) общей величины источников формирования запасов);

– относительные показатели оценки финансовой устойчивости (коэффициент финансовой независимости, заемного капитала, финансовый рычаг, коэффициент финансовой устойчивости, маневренности, обеспеченности оборотных активов и запасов собственными средствами, коэффициенты деловой активности и рентабельности бизнеса);

– балльно-рейтинговые оценки платежеспособности и финансовой устойчивости, основанные на различных финансовых коэффициентах, характеризующих финансовое состояние и позволяющих определить принадлежность предприятия к определенному классу по платежеспособности и финансовой устойчивости;

– оценка состояния активов, пассивов и ликвидности бухгалтерского баланса, результатом которой является характеристика источников финансирования бизнеса и направлений их использования;

– оценка вероятности банкротства, построенная на использовании финансовых коэффициентов, необходимых для прогноза изменения финансового состояния;

– определение интегрального показателя финансовой устойчивости. Данный подход близок по содержанию к коэффициентному анализу и балльно-рейтинговой оценке, так как предполагается расчет финансовых коэффициентов, позволяющих сформировать интегральный показатель оценки.

Однако следует отметить, что каждый из подходов имеет недостатки. Так, коэффициентный метод анализа требует расчета нормативных значений коэффициентов в отраслевом разрезе, что осложняется отсутствием накопленных динамических рядов коэффициентов по разным отраслям и размерам организации за длительный период благополучного развития.

Дискуссионными остаются вопросы о количестве коэффициентов, используемых в анализе устойчивости предприятия. Требуется упорядочивание используемой в коэффициентном анализе (балльно-рейтинговой оценке и оценке вероятности банкротства) терминологии, так как одинаковые по экономическому содержанию коэффициенты имеют разные варианты названий. Например, показатель, характеризующий долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования бизнеса, называется по-разному: коэффициент независимости [7]; коэффициент собственности [3]; коэффициент автономии [4, 8]; коэффициент концентрации собственного капитала [9]. Неоднозначность наименования коэффициентов затрудняет сравнение предлагаемых методик анализа финансовой устойчивости.

Попытка отечественных и зарубежных экономистов использовать в практике анализа один интегральный показатель финансовой устойчивости является спорной из-за невозможности учета всех факторов и составляющих финансовой устойчивости корпорации. В результате предпочтение на практике отдается системе показателей, характеризующих финансовую устойчивость.

Вышесказанное подтверждает важность рассмотрения и разработки механизма обеспечения финансовой устойчивости корпораций.

Проведем оценку финансовой устойчивости АО "ХК "Металлоинвест". Холдинг владеет одними из крупнейших в мире запасами железной руды, осваивает месторождения Курской магнитной аномалии, реализует более 40 % от суммарного объема мировой торговли горячебрикетированного железа.

На конец 2016 года АО "ХК "Металлоинвест" являлся 100 %-ным владельцем акций АО "Лебединский горно-обогатительный комбинат" и АО "Оскольский электрометаллургический комбинат", косвенно контролирует АО "Михайловский ГОК" и АО "Уральская сталь".

В табл. 2 представлены результаты апробации традиционного подхода к оценке финансовой устойчивости группы компаний, входящих в АО "ХК "Металлоинвест" (расчет показателей произведен в соответствии с работой [14]).

Абсолютные показатели финансовой устойчивости указывают на недостаток средств в обороте у всех предприятий холдинга, в том числе у АО "ХК "Металлоинвест".

Таблица 2 - Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости по группе компаний АО "ХК "Металлоинвест" за 2016 г.
Table 2 - Absolute and relative measures of financial stability on JSC HK Metalloinvest group of companies for 2016

Показатели	АО "ХК "Металлоинвест"	АО "Оскольский электрометаллургический комбинат"	АО "Михайловский ГОК"	АО "Уральская сталь"
Абсолютные показатели финансовой устойчивости				
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств, тыс. руб.	-28975695	-83766254	-15629615	6894718
Излишек (недостаток) долгосрочных источников формирования запасов, тыс. руб.	11067123	32936536	67318659	7702160
Излишек (недостаток) общей величины источников формирования запасов, тыс. руб.	12258987	33924787	67338631	7702160
Тип финансовой ситуации	(0;1;1)	(0;1;1)	(0;1;1)	(1;1;1)
Относительные показатели финансовой устойчивости				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0	4,36	10,47	1,09
Коэффициент текущей ликвидности	10,16	6,64	12,41	3,42
Коэффициент финансовой независимости	0,31	0,20	0,46	0,83
Финансовый рычаг	2,26	0,80	1,18	0,21
Коэффициент финансовой устойчивости	0,98	0,96	0,96	0,85
Коэффициент маневренности	-1,58	-2,48	-0,12	0,41
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	-2,36	-1,73	-0,17	0,65
Коэффициент обеспеченности оборотных запасов собственными средствами	-	-1,37	-6,24	2,37
Коэффициент оборачиваемости активов	3,72	0,49	0,35	1,47
Коэффициент рентабельности продаж	0,99	0,18	0,36	0,05
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,94	-0,05	0,20	0,06

Но благодаря привлечению долгосрочных и краткосрочных заемных средств (в основном выпуска облигаций) финансовую ситуацию у АО "ХК "Металлоинвест" можно определить как нормальную финансовую устойчивость. Остальные предприятия холдинга имеют кризисную финансовую ситуацию, поскольку привлекаются, в основном, долгосрочные кредиты, не позволяющие перекрыть недостаток средств в обороте. Исключение составляет АО "Уральская

сталь", но в данной корпорации имеет место излишек средств в обороте, который возрастает посредством привлечения долгосрочных кредитов. Привлечение заемного капитала обусловлено процессом обновления основных средств в корпорации и повышением ее конкурентоспособности.

Коэффициент финансовой независимости на всех предприятиях холдинга, в том числе АО "ХК "Металлоинвест", ниже нормативного значения, и заемные средства значительно превышают собственный капитал. Соответственно у всех предприятий оборотные активы и запасы (АО "ХК "Металлоинвест" не формирует запасы, поскольку занимается финансовой деятельностью) финансируются за счет заемных средств, что подтверждают отрицательные значения коэффициентов обеспеченности оборотных активов и запасов собственными средствами. Величина краткосрочных обязательств у предприятий невысока, поэтому коэффициенты ликвидности имеют высокие значения.

В АО "Уральская сталь" высокий уровень собственного капитала в источниках финансирования бизнеса (83 %), что позволяет 66 % оборотных активов и 237 % запасов профинансировать за счет собственного капитала. Но доходность продаж и капитала в целом невысокая - 5 и 6 % соответственно.

В табл. 3 приведены результаты применения к данным финансовой отчётности холдинга балльно-рейтинговой оценки и модели вероятности банкротства как альтернативных способов оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организации.

Как видно из табл. 3, результаты расчетов несколько противоречивы, что объясняется статичностью данных отчётности, с одной стороны, и погрешностями при формировании балльной системы оценки (с точки зрения выбора коэффициентов и построения системы присвоения баллов), с другой.

Таблица 3 - Результаты балльно-рейтинговой оценки финансовой устойчивости и вероятности банкротства группы компаний АО "ХК "Металлоинвест" за 2016 г.

Table 3 - Results of a mark and rating assessment of financial stability and probability of bankruptcy of JSC HK Metalloinvest group of companies for 2016

Показатели	АО "ХК "Металлоинвест"	АО "Оскольский электрометаллургический комбинат"	АО "Михайловский ГОК"	АО "Уральская сталь"
Итоговое балльное значение и принадлежность классу по методике Л. В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [13, 14]	39 баллов – III класс, организации, имеющие среднее финансовое состояние, выполнение обязательств является сомнительным	64,4 балла - III класс, организации, имеющие среднее финансовое состояние, выполнение обязательств является сомнительным	64,4 - III класс, организации, имеющие среднее финансовое состояние, выполнение обязательств является сомнительным	88,6 - II класс, организации с нормальным финансовым состоянием
Рейтинговое значение по модели Р. С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова [15]	1,5 - более 1, удовлетворительное финансовое состояние	-2,024 - менее 1, неудовлетворительное финансовое состояние	-2,726 - менее 1, неудовлетворительное финансовое состояние	1,8 - более 1, удовлетворительное финансовое состояние

На наш взгляд, проводя оценку финансовой устойчивости корпорации, целесообразно придерживаться следующей совокупности показателей оценки деятельности:

1) показатели бухгалтерского баланса и поясняющих форм отчетности с целью выявления особенностей источников финансирования бизнеса и формирования имущества корпорации;

2) показатели, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность, а именно:

– финансовой устойчивости (коэффициенты финансовой независимости, финансовый рычаг, финансовой устойчивости, обеспеченности оборотных активов и запасов собственными средствами, маневренности, абсолютные показатели финансовой устойчивости);

– платежеспособности (коэффициенты абсолютной, срочной, текущей ликвидности, общая степень платежеспособности, платежеспособность по разным видам обязательств корпорации);

– деловой активности и доходности (оборачиваемость активов, дебиторской и кредиторской задолженностей, рентабельность затрат, продаж, собственного капитала, имущества, основных средств);

3) показатели, характеризующие денежный поток корпорации (коэффициент общей платежеспособности, оборачиваемости денежных средств, интервал самофинансирования, коэффициент достаточности денежного потока по текущим операциям для самофинансирования инвестиционной деятельности, достаточности денежного потока по текущим операциям для самофинансирования финансовой деятельности).

Основными путями повышения финансовой устойчивости корпораций выступают:

– оптимизация запасов и затрат;
– обеспечение роста собственного капитала субъекта хозяйствования;
– регулирование дебиторской и кредиторской задолженности;
– рост оборачиваемости средств;
– изменения производственного цикла и структуры выпуска и реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Азрилиян, А. Н. Экономический и юридический словарь / А. Н. Азрилиян. - Москва: Институт новой экономики, 2004. -1084 с.

2. Базарова, М. У. Финансовая устойчивость организации в условиях кризисной экономики: оценка и моделирование параметров ее повышения: монография / М. У. Базарова, Д. Ц. Бутуханова. – Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В. Р. Филиппова, 2012. – 161 с.

3. Бендиков, М. А. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы ее регулирования / М. А. Бендиков, И. В. Сахарова, Е. Ю. Хрусталев // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 14. – С. 5-14.

4. Ильина, И. В. Управление финансами предприятия / И. В. Ильина, С. Д. Трохина, Т. Ф. Морозова // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 1. – С. 3-11.

5. Лозовский, Л. Ш. Словарь аудитора и бухгалтера / Л. Ш. Лозовский [и др.]. - Москва: ЗАО "Издательство "Экономика", 2003. – 446 с.

6. Родионова, В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – Москва: Перспектива, 1995. – 98 с.

7. Савицкая, Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 408 с.

8. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.

9. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 360 с.

10. Литвина, Н. В. Факторы, влияющие на обеспечение финансовой устойчивости корпораций в условиях экономической нестабильности / Н. В. Литвина//Современная экономика: опыт, проблемы и перспективы развития. - 2015. - № 4. - С. 81-85.

11. Шальнева, М. С. Финансовая устойчивость организации: особенности классификации и факторы, влияющие на ее обеспечение/ М. С. Шальнева // Финансовая жизнь. - 2014. - № 1. – С. 79-84.

12. Мазурина, Т. Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий / Т. Ю. Мазурина// Финансы. – 2005. – № 10. – С. 70-71.

13. Донцова, Л. В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – Москва: Изд-во "Дело и сервис", 2014. – 386 с.

14. Панкова, С. В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчётности / С. В. Панкова, Т. В. Андреева, Т. В. Романова - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 165 с.

15. Сайфуллин, Р. С. Методика финансового анализа / Р. С. Сайфуллин, Г. Г. Кадыков. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

УДК 336.74

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Л. И. Сергеев, А. В. Петров

ANALYSIS OF CONDITIONS FOR THE FORMATION AND PERSPECTIVES OF THE INFLATION TARGETING IN RUSSIA

L. I. Sergeev, A. V. Petrov

В статье анализируются условия перехода Банка России к реализации режима инфляционного таргетирования. Авторы рассматривают действие ключевых тенденций, оказавших влияние на реформу монетарной политики. В статье приводится анализ позиции монетарных властей и критиков осуществляемого режима монетарной политики.

инфляционное таргетирование, монетарная политика, центральный банк, режим плавающего курса.

The paper deals with analysis of conditions for the transition of the Bank of Russia to the implementation of the inflation targeting regime. The authors consider the effect of key trends that have influenced the reform of monetary policy. The article provides an analysis of the position of monetary authorities and critics of the current regime of monetary policy.

inflation targeting, monetary policy, central bank, floating exchange rate regime.

Реформа монетарной политики Банка России. Развитие монетарной политики Банка России характеризуется поэтапной сменой режимов монетарного таргетирования. С 2014 г. Центральный банк переходит к реализации режима инфляционного таргетирования. Проведение реформы монетарной политики приходится на период глубокого спада отечественной экономики, в результате чего целесообразность перехода к новому режиму находит противоположные оценки со стороны теоретиков и практиков денежно-кредитного регулирования. Расхождения в оценках реформы обусловлены противоречивым характером сложившейся экономической ситуации, поэтому ответ на вопрос, какой режим в наибольшей степени соответствует обеспечению задач расширенного воспроизводства, прежде всего, зависит от точности и адекватности оценок текущего состояния экономической системы.

Первый заместитель Председателя Банка России К. Юдаева отмечает, что ключевой характеристикой периода предкризисного развития отечественной экономики (2010-2014 гг.) выступила тенденция замедления темпов роста и исчерпания внутренних резервов расширения производства. При этом динамика темпов инфляции в большей мере соответствовала положению на рынке труда, чем динамике ВВП. В период 2010-2014 гг. сложилась ситуация дефицита рабочей силы и исчерпания резервов трудовых ресурсов, возможность привлечения которых могла бы быть использована для быстрого наращивания объемов производства за счет использования мер монетарного стимулирования. Возможности последних значительно сузились вследствие низкой эластичности темпов роста общего уровня цен: ситуация осложнилась тем, что, в то время как экономические шоки вызывали ускорение инфляции, замедление темпов роста выпуска не оказывало существенного воздействия на уровень цен [1, с. 4].

Таким образом, действия монетарных властей по реформированию монетарной политики были обусловлены необходимостью подстройки инструментов денежно-кредитного регулирования к сложившейся к 2014 г. экономической ситуации, в рамках которой доступные механизмы монетарной политики больше не могли быть эффективно использованы для преодоления негативных тенденций. Прежде всего, сохранение существующего сценария не способствовало разрешению проблемы структурного замедления роста, сопровождаемого развитием ряда производственных ограничений. В сложившихся условиях меры монетарного стимулирования, краткосрочный эффект от которых гипотетически мог бы обеспечить расширение производства, а также дозагрузку производственных мощностей и первичных факторов производства, оказались неэффективными вследствие риска стагфляции и ускорения динамики общего уровня цен без увеличения объемов выпуска.

Переход к инфляционному таргетированию обусловил ограничение масштабов кредитной экспансии, что должно способствовать стабилизации покупательной способности рубля на фоне снижения инфляционных ожиданий, повышения доли направляемого на формирование сбережений чистого дохода и обеспечения трансформации сбережений в национальной валюте в доступные для предпринимателей инвестиционные ресурсы.

Условия перехода к режиму инфляционного таргетирования. Переход к таргетированию инфляции пришелся на понижательную фазу экономического цикла, а общеэкономическая ситуация в значительной мере осложнялась факторами внешнеэкономической и политической среды. В обозначенных условиях ЦБ подвергся давлению не только со стороны достижения операционной цели в рамках нового курса, но и в отношении целесообразности выбора нового таргета монетарной политики. С позиции монетарных властей необходимость реформы обусловлена потребностью в снижении уязвимости экономической системы к изменениям *внешних условий*, а также необходимостью решения *внутренних структурных проблем* [2]. Банк России нацелен на обеспечение ценовой и финансовой стабильности как важных условий устойчивого экономического роста, способствующих повышению эффективности управления, обновления основных фондов, развитию инфраструктуры и внедрению новых технологий, что, в конечном итоге, обеспечивает повышение производительности труда.

Потенциал существовавшей концепции экономического развития был исчерпан в предыдущие годы: сохранение модели роста на базе стимулирования потребления могло обеспечить исключительно краткосрочный эффект. Исчерпание источников экстенсивного роста обусловило необходимость формирования инвестиционных ресурсов, обеспечивающих расширение производства. Однако к 2014 г. система корпоративных финансов характеризовалась высокой степенью долговой нагрузки, накопленной в предыдущие годы, а привлечение прямых иностранных инвестиций в реальный сектор было ограничено сложившейся внешнеполитической ситуацией. Таким образом, источники роста предложения инвестиционных ресурсов были связаны с нормализацией функционирования механизма трансформации сбережений частного сектора в инвестиции. При этом позиция ЦБ отразила нежелательность кредитной экспансии.

Ужесточение монетарной политики основывается на стремлении регулятора к обеспечению комплексного воздействия на экономическую систему. С одной стороны, Центральный банк направляет усилия на обеспечение стабильности финансового сектора, предупреждая накопление дисбалансов и амортизируя негативное *воздействие внешних шоков*, с другой – способствует формированию механизма *защиты сбережений от инфляционного обесценения* посредством достижения низких темпов инфляции и предсказуемого уровня процентных ставок. Установленный с учетом особенностей ценообразования и структуры российской экономики среднесрочный ориентир по инфляции в размере 4 % способствует решению поставленных задач, поскольку предполагает значительное ужесточение монетарной политики.

Поддержание инфляции в границах таргетируемого значения осложняется структурными проблемами экономики: повышенным уровнем монополизации, относительной неразвитостью рыночных механизмов, низкой эффективностью и недостаточной диверсификацией пространственно-отраслевой структуры национального хозяйства. Однако значительно большее давление на поведение Центрального банка в период 2014-2016 гг. оказывают связанные с резкими перепадами мировых цен на энергетические ресурсы внешнеэкономические шоки. Возникновение необходимости в противодействии нефтяным шокам переключает внимание регулятора на снижение курсовой нагрузки, проявляющейся в стремительной накачке финансового сектора "горячим" капиталом на фоне высокого уровня волатильности национальной валюты. В результате достижение стратегической цели по инфляции продлевается на год. Смещение горизонта таргетирования с 2016 на 2017 г. позволяет властям использовать денежно-кредитную политику в качестве амортизатора внешних шоков. Стабилизация экономической ситуации после второй волны шоков середины 2015-начала 2016 гг. характеризуется постепенной адаптацией к изменившимся экономическим условиям и позволяет вернуться к стабилизации общего уровня цен, что отражается в постепенном замедлении темпа инфляции к концу 2016 г. (рис. 1).

Краткосрочные пиковые значения инфляции наблюдаются в конце 2014 г. (годовой ИПЦ – 11,4 % против 5 %-ного ориентира), а также в середине 2015-начале 2016 гг. (годовой ИПЦ – 12,9 % против ориентира в 7,5 %) и обусловливаются ценовыми "провалами" мирового рынка энергоресурсов. Таким образом, режим инфляционного таргетирования, в рамках которого основным каналом влияния Центрального банка на параметры денежного обращения является уровень процентных ставок, показал высокую эффективность противодействия внешним шокам последних лет в условиях фактического отказа от проведения валютных интервенций. В этом отношении увеличение ключевой ставки способствовало не только снижению обусловленного внешними факторами воздействия на финансовый сектор, но и стимулированию сбережений, ослаблению кредитной активности, ограничению спроса и удержанию инфляционного давления на реальный сектор.

Источник: Росстат.

Рис. 1. Динамика инфляции в период 2014-2016 гг.
Fig. 1. The dynamics of inflation in the period 2014-2016

Таргетирование инфляции и курсовая политика. Переход к режиму плавающего курса в условиях инфляционного таргетирования обусловлен теоретической трилеммой монетарной политики – проблемой "невозможной триады" открытой экономики [3], согласно которой в отсутствии золотого стандарта монетарные власти не могут обеспечивать одновременное функционирование режима фиксированного обменного курса национальной валюты, поддерживать открытость рынка капитала и проведение автономной монетарной политики [4, p. 75-108]. Поэтому отказ от контроля курса в пользу сдерживания инфляции вызывает критику действий Центрального банка. Так, С. Ю. Глазьев отмечает, что для контроля за инфляцией в условиях чрезмерно зависимой от импорта открытой экономики Центральному банку необходимо осуществлять контроль валютного курса [5, с. 3]. Поскольку снятие ограничений на трансграничное движение капитала сопровождается стремлением к проведению независимой монетарной политики, инструментарий регулирования денежного рынка сужается до механизма процентных ставок, что, по мнению критиков, обусловливает невозможность удержания валютного курса.

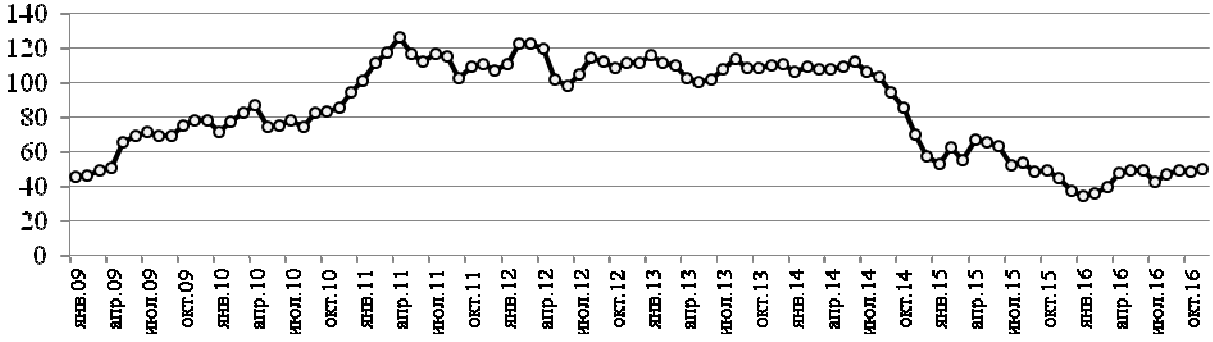
Опасность дерегулирования валютного рынка вкупе с отказом от контроля трансграничного движения капитала в условиях высокой доли вложений в иностранную валюту в структуре сбережений, офшоризации экономической системы и зависимости платежного баланса от ресурсного экспорта заключается в риске чрезмерной волатильности валютного рынка, приводящей к оттоку финансового капитала из реального сектора в сектор спекулятивных операций финансового рынка [5, с. 4]. Тем не менее, несмотря на опасения, переход к режиму плавающего курса позволил сформировать стимулы к правильной реакции участников рынка на изменение внешних условий, что обеспечило оптимизацию подстройки экономики к внешним шокам, а также позволило значительно сократить темп инфляции к концу 2016 г.

Источник: Группа "Московская Биржа".

Рис. 2. Динамика объема валютных торгов на Московской Бирже
Fig. 2. Trends in foreign exchange trading on the Moscow stock exchange

Тенденция наращивания объема операций на валютном рынке с 2012 г. не является следствием перехода к осуществлению режима и служит косвенным свидетельством "перегрева" экономики в период 2011-2013 гг., не связанного с воздействием внешних шоков 2014-2015 гг. Среднемесячный объем торгов на

валютном рынке Московской Биржи (до 2011 г. ММВБ) во всех торгуемых валютах в 2009-2011 гг. составлял 7293 млрд. руб., в 2012 г. – 9748 млрд. руб., в 2013 г. – 13001 млрд. руб., в 2014, 2015 и 2016 гг. – 19046, 25903 и 27181 млрд. руб. соответственно (рис. 2). Рост объема валютных торгов наблюдается в 2012-2013 гг. – в период относительной стабильности валютного курса (среднегодовое значение рублевой цены доллара в обозначенном периоде – 31,4614 руб., т. е. на 0,42 % выше среднемесячного тренда с января 2009 по август 2014 г.) и высоких цен на нефть (рис. 3).



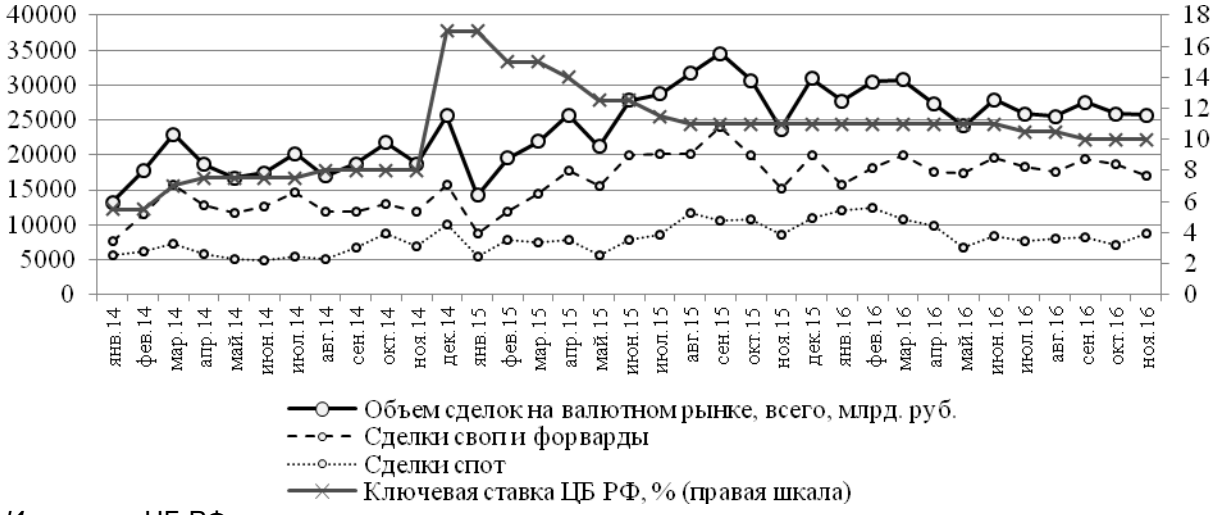
Источник: U.S. Energy Information Administration.

Рис. 3. Среднемесячная цена барреля Brent-Europe в 2009-2016 гг., долл. США
Fig. 3. The average price of a barrel of Brent-Europe in 2009-2016, $. United States

К моменту запуска реформы и изменения параметров курсовой политики, т. е. отмены интервалов допустимых значений стоимости бивалютной корзины и отказа от регулярных интервенций, среднемесячный объем торгов в значительной мере превышал значение долгосрочного тренда [6].

О немонетарной природе курсовых колебаний заявляет и руководство ЦБ, отмечая, что курсовые колебания, с конца 2014 г. ставшие неотъемлемой характеристикой российской экономики, не являются следствием реформы, но обусловлены резким ухудшением внешних условий при сохраняющихся структурных проблемах [2, с. 8]. С конца 2014 г. Банк России практически не обращается к валютным интервенциям: в декабре 2014 года (при "скачке" курса доллара на 78 % относительно долгосрочного тренда) фактический объем операций Центрального банка по продаже иностранной валюты на внутреннем рынке составил 10,302 млрд. долл. (в октябре того же года объем продаж составил 29,26 млрд. долл. при "скачке" курса в 30 %). Кроме того, с середины мая по конец июля 2015 года Центральный банк совершил операции покупки на общую сумму в 10,122 млрд. долл. и в дальнейшем (начиная с августа 2015 года) не возвращался к операциям на внутреннем валютном рынке.

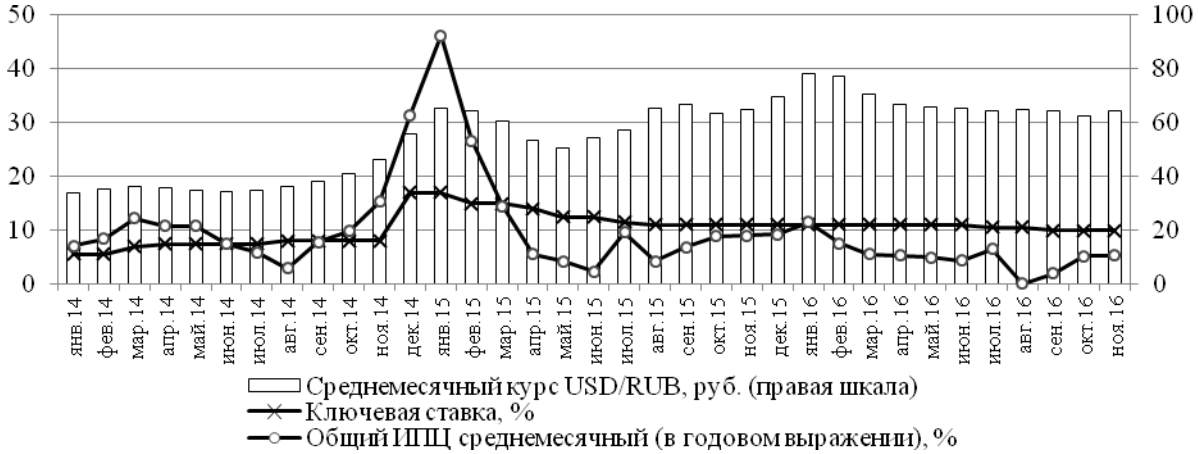
Отказ от интервенций обусловлен стремлением к обеспечению таргета по инфляции. В свою очередь, повышение ключевой ставки – центрального инструмента режима способствовало как сдерживанию инфляции, так и "охлаждению" валютного рынка. Предпринятые ЦБ в декабре 2014 г. антикризисные меры, в первую очередь, обозначили реакцию на стремительное снижение курса, что позволило обеспечить краткосрочную финансовую стабильность за счет повышения ключевой ставки до 17 % (рис. 4).



Источник: ЦБ РФ.

Рис. 4. Динамика объемов торгов на валютном рынке и ключевой ставки
Fig. 4. The dynamics of volume of trades in the Forex market and the key rate

С середины 2015 г. объем валютных торгов вновь начинает расти, что сопровождается вторым этапом снижения цен на энергоносители (с июня 2015 по январь 2016 г. среднемесячная цена Brent снижается с 63,59 до 34,74 долл. за баррель) при обратном движении ключевой ставки (с 12,5 % в июне до 11% в августе и до конца 2015 г.). Вторая волна "нефтяных" шоков сопровождается удержанием ключевой ставки, несмотря на очередной обвал нефтяных цен и "взлет" USD/RUB до рекордных значений (рис. 5).



Источник: ЦБ РФ.

Рис. 5. Связь общего ИПЦ с курсом рубля и значением ключевой ставки
Fig. 5. Connection to the CPI with ruble and value key rates

Динамика USD/RUB, среднемесячного ИПЦ и уровня ключевой ставки свидетельствует о синхронном движении курса национальной валюты и инфляции, в то время как воздействие изменения ключевой ставки отражается на значениях курса и ИПЦ с некоторым лагом. Кроме того, переход к режиму плавающего валютного курса приводит к росту волатильности на валютном рынке: линейный коэффициент корреляции Пирсона между объемом валютных торгов на Московской Бирже и "USD/RUB" снижается с высокого значения в

0,8195 в период с января 2009 по октябрь 2014 г. до 0,4205 с ноября 2014 по ноябрь 2016 г. В то же время характер динамики среднемесячного ИПЦ повторяет движение USD/RUB, в том числе в период второй волны внешних шоков с июня 2015 по март 2016 г., когда колебания курса напрямую отражали динамику инфляции.

Критика реформы. Итоги первых двух лет реализации режима являются крайне неоднозначными. С одной стороны, гибкость валютного курса позволяет абсорбировать влияние внешних шоков, что способствует приближению фактических значений инфляции к целевому ориентиру. Общий ИПЦ по итогам 2016 г. находится на уровне 5 %, что позволяет предположить, что, при прочих равных условиях, Центральному банку удастся сохранить тенденцию снижения темпов инфляции или, в случае благоприятных внешнеэкономических условий, достичь значений долгосрочного таргета в 2017 г.

С другой стороны, высокая зависимость внутреннего рынка от состояния внешней среды ставит под сомнение способность ЦБ обеспечивать достаточный уровень автономности, в пользу которой и направлена основная критика Центрального банка. Однако вопрос о сохранении относительно стабильного уровня финансовой устойчивости остается открытым и в случае сохранения режима фиксированного курса. Проведение валютных интервенций ведет к изъятию ликвидности из обращения, в результате чего процентные ставки, при прочих равных условиях, автоматически повышаются, приводя систему в равновесие. В случае, если продажа валюты сопровождается намерением ЦБ к удержанию ставок на более низком уровне, проведение интервенций требует возвращения ликвидности в обращение: массированные интервенции во второй половине 2013 - начале 2014 гг. сопровождались ростом объема операций рефинансирования.

К. В. Юдаева отмечает, что резкое повышение инфляции вследствие скачков курса во многом было обусловлено внутренним оттоком капитала, т. е. трансформацией рублевых сбережений в валюту [1, с. 4]. При этом с целью обеспечения доступности ликвидности ЦБ был вынужден расширить объем операций под залог кредитов платежеспособным заемщикам по причине недостаточной мощности рынка ценных бумаг. Резкое расширение валютных торгов в предкризисный период объясняется чрезмерно мягкой монетарной политикой. В условиях сформировавшихся номинальных процентных ставок и инфляции (во второй половине 2013 г. значение ключевой ставки составляло 5,5 %, а таргетируемый уровень рыночных ставок – ниже 6,5 % при ориентире годовой инфляции в 6,5 %) уровень реальной процентной ставки находился в области отрицательных значений, что в совокупности со сложившейся на валютном рынке ситуацией обеспечило нежелание экономических субъектов размещать свободные денежные ресурсы в рублевых активах. Массовый уход в финансовые активы в иностранной валюте, поддерживаемый спекулятивной волной, способствовал ослаблению рубля. Противодействие сложившейся тенденции со стороны ЦБ лишь усугубляло ситуацию: призванные стабилизировать курс интервенции сопровождались расширением ликвидности с целью удержания ставок. На фоне недоверия действиям ЦБ критика перехода к

режиму инфляционного таргетирования, так или иначе, свелась к следующим аргументам.

Первый аргумент заключается в том, что инфляционное таргетирование неприменимо в российских условиях по причине высокой внешнеторговой зависимости. Анализ аргумента требует рассмотрения двух противоположных подходов к формированию монетарной политики в условиях экспортоориентированных систем. Фиксированный курс поддерживается в сырьевых странах Ближнего Востока не только с помощью денежно-кредитного, но и за счет фискального регулирования. Высокая эффективность режима в данных странах объясняется низким уровнем диверсификации, а также особым статусом экономических и политических систем. Однако в случае возникновения существенных проблем с обеспечением финансовой устойчивости риск девальвации вызывает волну роста "долларизации" сбережений [7, 8]. Инфляционное таргетирование в странах с сырьевой экономикой, напротив, способствует удержанию инфляции на уровне развитых стран, причем отсутствие фиксации снижает проблему реакции участников рынка на колебания курса [1, с. 10; 9].

Второй аргумент заключается в том, что в настоящих условиях инфляционное таргетирование несет угрозу финансовой устойчивости. Следует отметить, что режим не противоречит концепции, согласно которой в случае нарушения стабильности денежно-кредитного сектора Центральный банк играет роль кредитора последней инстанции. Операционный механизм режима предполагает предоставление ликвидности в объеме, необходимом для удержания ставок денежного рынка на целевом уровне. Однако в ситуации проведения активных интервенций или изъятия ликвидности по иными каналам, т. е. при дефиците обеспечения, Центральный банк может внедрить инструменты с более широким набором обеспечения.

Содержание *третьего аргумента* сводится к тому, что проблема инфляции в России связывается с действием немонетарных факторов, поэтому задача регулирования состоит в стимулировании экономического роста. Однако на фоне структурного замедления применение мягкой политики представляет опасность. С. Ю. Глазьев критикует действия Банка России с точки зрения теории управления, отмечая, что позиция, в рамках которой регулятор стремится контролировать инфляцию, предполагает контроль валютного курса как фактора, определяющего динамику цен на большую часть потребительских товаров. При этом он соглашается с тем, что обеспечение контроля валютного курса, совместно с управлением ставками денежного рынка и иными параметрами предоставления ликвидности, не является условием обеспечения требуемой стабильности, поскольку, согласно обозначенной трилемме, открытый счет трансграничного движения капитала сохраняет давление в форме потоков спекулятивного капитала [5, с. 4-6]. Таким образом, идеальный режим монетарной политики, включающий управление денежным рынком и дополняющийся контролем трансграничного движения капитала, требует, чтобы эмитируемая валюта признавалась в качестве резервной.

Критика применяемых с конца 2014 г. мер денежно-кредитного регулирования зачастую сводится к тому, что дерегулирование курса в

существующих условиях привело к оттоку капитала в сторону спекулятивных операций. Раскрытие долгосрочного потенциала российской экономики (типичной для стран с развивающимися рынками) связано с концентрацией денежных властей на обеспечении стабильно низкого и предсказуемого темпа инфляции, развитии финансового сектора и обеспечении его устойчивости при высокой волатильности рынка капитала [9, с. 54].

Перспективы режима инфляционного таргетирования. Прежде всего, роль монетарной политики в обеспечении потребностей расширенного воспроизводства в текущих условиях следует связывать с эффективностью трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы, доступные для отечественных предприятий. Высокий уровень инфляции искажает стимулы к инвестированию в долгосрочные инструменты, что удорожает привлечение капитала в предпринимательские проекты на отдаленных стадиях производства. В сложившихся условиях становление "длинных" денег требует стабилизации инфляционных ожиданий, поскольку эффективное воздействие со стороны регулятора может быть оказано исключительно на долгосрочные значения инфляции (в то время как обеспечение Центральным банком стабильного валютного курса связано с повышением риска финансовой устойчивости). Правило "невозможной триады" не отвергает независимости денежно-кредитной политики, направленной на обеспечение долгосрочной стабильности в условиях финансовой глобализации, однако подобная политика может проводиться исключительно в условиях свободного курса национальной валюты.

Снижение эффективности режима фиксированного валютного курса во многом объясняется глобальной тенденцией замедления инфляции. Теоретическое объяснение феномена основывается на усилении конкурентного давления в условиях ослабления барьеров на трансграничное движение капитала [9, с. 29]. Тем не менее, стабилизация темпов инфляции в глобальном масштабе (по мере перехода большинства развитых стран к режиму инфляционного таргетирования) приводит к тому, что за общей стабилизацией инфляции скрываются колебания в системе относительных цен [10]. Кроме того, процесс характеризуется ростом зависимости национальных денежно-кредитных систем от состояния внешней среды (в первую очередь, разрыва ВВП в глобальном масштабе [11] и колебания цен на мировых рынках отдельных товаров) [12, p. 56, 61].

Особое внимание следует обратить и на возрастающую частоту образования финансовых "пузырей" на глобальных рынках, среди которых выделяются: рост фондового рынка в Юго-Восточной Азии первой половины 1990-х годов [10, с. 9]; фондовый бум "новой экономики" в США второй половины 1990-х годов [13, p. 1]; рост цен на недвижимость (в США и других развитых странах) в середине 2000-х годов. Образование "пузырей" на национальных рынках в значительной мере поддерживается за счет трансграничного перемещения денежного капитала, особенно в мировых резервных валютах. Рост волатильности финансовых рынков сопровождается повышением роли внешних факторов в функционировании национальных систем. В процессе интеграции финансовых рынков каналы распространения неустойчивости не ограничиваются влиянием колебаний показателей мировых и

региональных рынков. Усиление присутствия иностранного капитала в национальных системах приводит к возникновению эффекта "внезапного стопа" (резкой остановки притока или оттока иностранного капитала), оказывающего макроэкономический эффект на финансовый сектор принимающей страны. Кроме того, все более актуальной становится разработка превентивных мер, способствующих снижению последствий, вызываемых эффектом заражения, который приводит к нарушению функционирования финансовой системы под действием процессов, зародившихся в других странах [14, p. 3].

Последствия мирового финансового кризиса 2007-2008 гг. послужили катализатором переоценки эффективности режима инфляционного таргетирования. По мнению Дж. Френкеля, отсутствие внимания к образованию "пузырей" цен на активы приводит к неправильной реакции на шоки предложения [15]. Ряд основанных на этой критике предложений апеллирует к посткейнсианской риторике, т. е. связывает развитие монетарной политики с отказом от рассмотрения инфляции в качестве однозначного зла. К. Рогофф усматривает в ускоряющейся инфляции (во время кризиса 2007-2008 годов) способ решения долговой проблемы [16]. Возвращение к моделям кейнсианского экспансионизма наиболее ясно проявляется в позиции Р. Роджана, делающего вывод, что увеличение темпов инфляции при текущих низких ставках процента приведет к отрицательным значениям реальных ставок, что будет способствовать расширению денежных расходов на потребление [17].

Опасность принятия монетарными властями позиции должников, в первую очередь, заключается в экспансионистской природе подобных мер. Концепция инфляционного обесценивания долга противостоит идее стимулирования сбережений, поскольку, принимая участие в институциональном сбережении, население занимает позицию кредитора по отношению к банковской системе [18]. Стимулирование потребления посредством инфляционного удержания реальных ставок денежного рынка на отрицательном уровне, во-первых, приводит к стремительному ускорению кредитной экспансии, а во-вторых, способствует дальнейшему оттоку денежного капитала в сторону производственных процессов на стадиях, приближенных к потреблению, а также вызывает расширение объемов операций в спекулятивных секторах финансового рынка.

Умеренная критика инфляционного таргетирования выделяет роль финансового рынка (и финансовой системы в целом) в обеспечении "нейтральности" денежного обращения. Провозглашение "двойного мандата" денежно-кредитной политики является актуальным путем развития монетарной политики [19, p. 23]. Однако использование мер денежно-кредитного регулирования для обеспечения финансовой стабильности может противоречить основной цели регулятора – поддержанию ценовой стабильности.

Возможная стратегия Центрального банка в отношении контроля развития финансовых рынков связывается с двумя принципиальными позициями. В первом случае Центральный банк отдает функции регулирования банковской системы в пользу вновь создаваемого макрорегулятора, призванного сконцентрировать надзор за всеми сегментами финансового рынка [20, с. 10]. С другой стороны, создание искусственной границы между денежно-кредитной

сферой и финансовыми рынками, отсутствующей в реальной банковской практике, осложняет задачу поддержания финансовой стабильности [1, с. 38]. Второй путь связывается с активным влиянием Центрального банка на функционирование финансовых рынков за счет расширения полномочий в качестве регулятора либо применения инструментов денежно-кредитной политики. Требования обеспечения контроля финансовых рынков в структуре обоих вариантов не имеют принципиальных отличий и апеллируют к устранению симптомов кризисного состояния, оставляя нетронутыми фундаментальные причины роста неустойчивости финансового сектора. Проблемы финансовой стабильности в рамках парадигмы современного монетаризма исходят из природы косвенного обмена и денежного обращения.

Приводимые в руководстве по инфляционному таргетированию результаты эмпирических исследований свидетельствуют о значительных различиях в эффективности режима в различных условиях. Отмечается, что режим инфляционного таргетирования не является оптимальным инструментом для снижения инфляции с высоких значений. Однако в целом, поскольку количественный таргет инфляции является источником информации для регулирования инфляционных ожиданий, системный подход к политике таргетирования делает ее предсказуемой и позволяет оказывать более сильное влияние на уровень ожиданий. Тем не менее, большинство стран, центральные банки которых таргетируют инфляцию в настоящее время, осуществили переход к режиму в условиях низкой инфляции. Причиной того, что низкий уровень инфляции выступает предпосылкой инфляционного таргетирования, является сложность прогнозирования уровня цен и достижения таргета в условиях высокой и волатильной инфляции: в отдельных случаях ЦБ рискует утратой доверия в случае, если ориентир по инфляции не может быть достигнут [21].

Эффективность реализации режима таргетирования инфляции во многом определяется параметрами функционирования институционально-правовой подсистемы денежно-кредитной политики, включающей мандат Центрального банка, а также правовой механизм обеспечения независимости и подотчетности регулятора. Степень независимости монетарных властей отражается в законодательно закрепленных полномочиях регулятора в отношении выбора целей и инструментов денежно-кредитного регулирования. В случае, если цель монетарной политики не является установленной на законодательном уровне, мандат Центрального банка предполагает исключительную независимость регулятора в ее выборе. Кроме того, независимость Центрального банка предполагает освобождение процесса принятия решений от внешнего давления со стороны других органов власти. Так, достижение ориентира по инфляции требует ограничения давления на него со стороны правительства в случае проведения политики финансирования бюджетного дефицита посредством средств Центрального банка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Юдаева, К. В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации / К. В. Юдаева // Вопросы экономики. - 2014. - № 9. - С. 4-12.

2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]: [одобрено Советом директоров Банка России 11.11.2016]. URL: https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf.

3. Aiezenman, J. The Impossible Trinity (aka The Policy Trilemma) / J. Aiezenman // The Encyclopedia of Financial Globalization (NBER). 2010. URL: https://www.econstor.eu/obitstream/10419/64487/1/63453033X.pdf.

4. Obsfeld, M. Monetary sovereignty, exchange rates, and capital controls. The trilemma in the interwar period / M. Obsfeld, J. C. Shambaugh, A. M. Taylor // IMF Staff Papers. - 2004. - Vol. 51 (special issue). - P. 75-108.

5. Глазьев, С. Ю. О таргетировании инфляции / С. Ю. Глазьев// Вопросы экономики. - 2015. - № 9. - С. 1-12.

6. О параметрах курсовой политики Банка России [Электронный ресурс] [Пресс-релиз Банка России от 10 ноября 2014 года]. URL: https://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=10112014_115454dkp2014-11-10T11_52_10.htm.

7. Calvo, G. A. Monetary policy challenges in emerging markets: Sudden stop, liability dollarization, and lender of last resort / G. A. Calvo, F. S. Mishkin // NBER Working Paper (no. w12788). - Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2006. - 31 p.

8. Calvo, G. A. The mirage of exchange rate regimes for emerging market countries / G. Calvo, F. S. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. - 2003. - Vol. 17, No. 4. - P. 99-118.

9. Горюнов, Е. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика / Е. Горюнов, С. Дробышевский, П. Трунин // Вопросы экономики. - 2015. - № 4. - С. 53-85.

10. Головнин, М. Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях глобализации / М. Ю. Головнин. – Москва: Институт экономики РАН, 2012. - 44 с.

11. Calderon, C. What Drives Inflation in the World? / C. Calderon, K. Schmidt-Hebbel // Central Bank of Chile Working Papers. - October 2008. - No. 491.

12. Cecchetti, S. G. Commodity prices and inflation dynamics / S. G. Cecchetti, R. Moessner // BIS Quarterly Rewiev. - December 2008. - P. 56-61.

13. Kindleberger, Ch. P. Manias, Panics, and Crashes / Ch. P. Kindleberger, R. Z. Aliber. - New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005. - 366 p.

14. Jokipii, T. CEE Banking Sector Co-Movement: Contagion or Independence? / T. Jokipii, B. Lucey // IIIS Discussion Paper. - 2005. - No. 77. - P. 3.

15. Frankel, J. The Death of Inflation Targeting / J. Frankel // Project Syndicate. May 2012. URL: http://www.projectsyndicate.org/commentary/the-death-of-inflation-targeting.

16. Rogoff, K. Inflation is Now the Lesser Evil / K. Rogoff // Project Syndicate. December 2008. URL: https://www.project-syndicate.org/commentary/inflation-is-now-the-lesser-evil?barrier=accessreg

17. Rajan, R. Central Bankers under Siege / R. Rajan // Project Syndicate. May 2012. URL: http://www.project-syndicate.org/commentary/central-bankers-under-siege.

18. Уэрта де Сото, Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. под ред. А. Куряева. - Челябинск: Социум, 2008. - 663 с.

19. Prasad, E. S. After the Fall / E. S. Prasad // Finance & Development. - June 2010. - P. 23.

20. Crow, J. W. The Work of Canadian Monetary Policy / J. W. Crow // Bank of Canada Review. - February 1988. - P. 3-17.

21. Руководство № 29. Практика инфляционного таргетирования // Центр исследований деятельности центральных банков, Банк Англии. 2012. URL: https://www.cbr.ru/DKP/ccbshb29r.pdf.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 336.531.2:639.2

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

Л. С. Шеховцева, Л. И. Сергеев

STRATEGIC PURPOSE AND SIMULATION DEVELOPMENT TARGETS FISHING INDUSTRY

L. S. Shekhovtseva, L. I. Sergeev

Обобщаются проблемы установления целевых показателей при обеспечении программного развития рыбной отрасли. Рассматриваются принципы стратегического целеполагания. Предлагаются стратегические макроцели развития рыбохозяйственной отрасли и модели целевых показателей отраслевого роста. Анализируется дерево стратегических целей развития рыбной отрасли. Приводятся три сценарных стратегических направления развития отрасли.

целеполагание, дерево целей, рыбохозяйственный комплекс, стратегические макроцели, матрица оценки целей.

Summarized the problems of target-setting in the software development of the fishing industry. Discusses the principles of strategic goal setting. Offers strategic macrotel development of the fisheries sector and models of target indicators of industry growth. Wood examines the strategic purposes of development of the fishing industry. Are three scenario-based strategic directions of development of the industry.

purpose, objectives, fisheries tree complex, strategic makroceli, matrix evaluation purposes.

Развитие рыбохозяйственного комплекса (РХК) осуществляется в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120, Концепцией развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года, одобренной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. № 1265-р, а также Распоряжением Правительства Российской Федерации от 07 марта 2013 года № 315-р "О Государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [1, 2, 3]. Основными элементами данных документов являются процессы целеполагания, которые определяют среднесрочную и долгосрочную стратегию развития отрасли.

Практическая детализация методических подходов к целеполаганию функционирования рыбной отрасли дана в Государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [4, 5]. В ней реализуются 8 подпрограмм, в которых выделяются от 2 до 7 задач (соответствующих подцелей - индикаторов), где установлены численные целевые показатели и индикаторы, предусмотренные к достижению по соответствующим годам к 2020 году. При этом основная цель развития отрасли

(которая, к сожалению, не сформулирована в Государственной программе) сводится к трем подцелям второго уровня:

– обеспечение перехода от экспортно-сырьевого типа к инновационному типу развития на основе сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, внедрения новых технологий, развития импортозамещающих подотраслей;

– обеспечение удельного веса отечественной рыбной продукции в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 [1];

– обеспечение конкурентоспособности российской рыбной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Сформулированные в Государственной программе целевые установки и индикаторы взаимоувязаны с бюджетным финансированием (за счет средств федерального бюджета), которое направляется на поддержку рыбной отрасли. Такой подход к регулированию деятельности рыбохозяйственной отрасли поднимает ответственность за использование государственных ресурсов, создает условия для ее развития. Но основные расходы на функционирование отрасли несут сами рыболовные и рыбоперерабатывающие компании. Поэтому сопоставлять конечные целевые показатели и индикаторы программы только с бюджетным финансированием, на наш взгляд, не представляется возможным. Учесть долю собственных ресурсов или государственных средств в достижении устанавливаемого конкретного целевого показателя довольно сложно. Развитие методических подходов к разрешению данной проблемы возможно путем углубления наших знаний и умений по обеспечению правильного детального целеполагания процессов управления в рыбохозяйственном комплексе и, прежде всего, в долгосрочной перспективе, что обеспечивается стратегическим целеполаганием [6, 7].

Обоснование методического обеспечения процесса стратегического целеполагания развития рыбохозяйственной отрасли целесообразно осуществлять на основе следующих принципов:

– структуризации и оценки стратегических целей;

– сбалансированности стратегических целей во времени и пространстве, между контурами и инструментами управления;

– согласованности целей между целеносителями;

– соответствия типовых и конкретных стратегических целей, установленных и оценочных показателей.

Предложенные в работах [8, 9] методология и принципы стратегического целеполагания позволили определить структуру методического обеспечения этого процесса, которая включает методику разработки стратегической карты (орграфа) горизонтальных взаимосвязей целей развития рыбохозяйственной отрасли, методику вертикальной дифференциации стратегических целей по уровням иерархии и оценку их значимости (выбора приоритетов), методики моделирования целевых показателей и выбора стратегических сценариев.

Методика разработки горизонтальной дифференциации отраслевых целей позволяет отражать связи между целями одного уровня. Она предполагает

разработку когнитивной модели или ориентированного графа, на основе которого можно построить стратегическую карту целей как целого комплекса, так и регионального (пространственного) развития рыбохозяйственной отрасли. При этом предполагается включение в комплекс графа как всех рыбохозяйственых бассейнов, так и входящих в их состав крупных хозяйствующих субъектов отрасли.

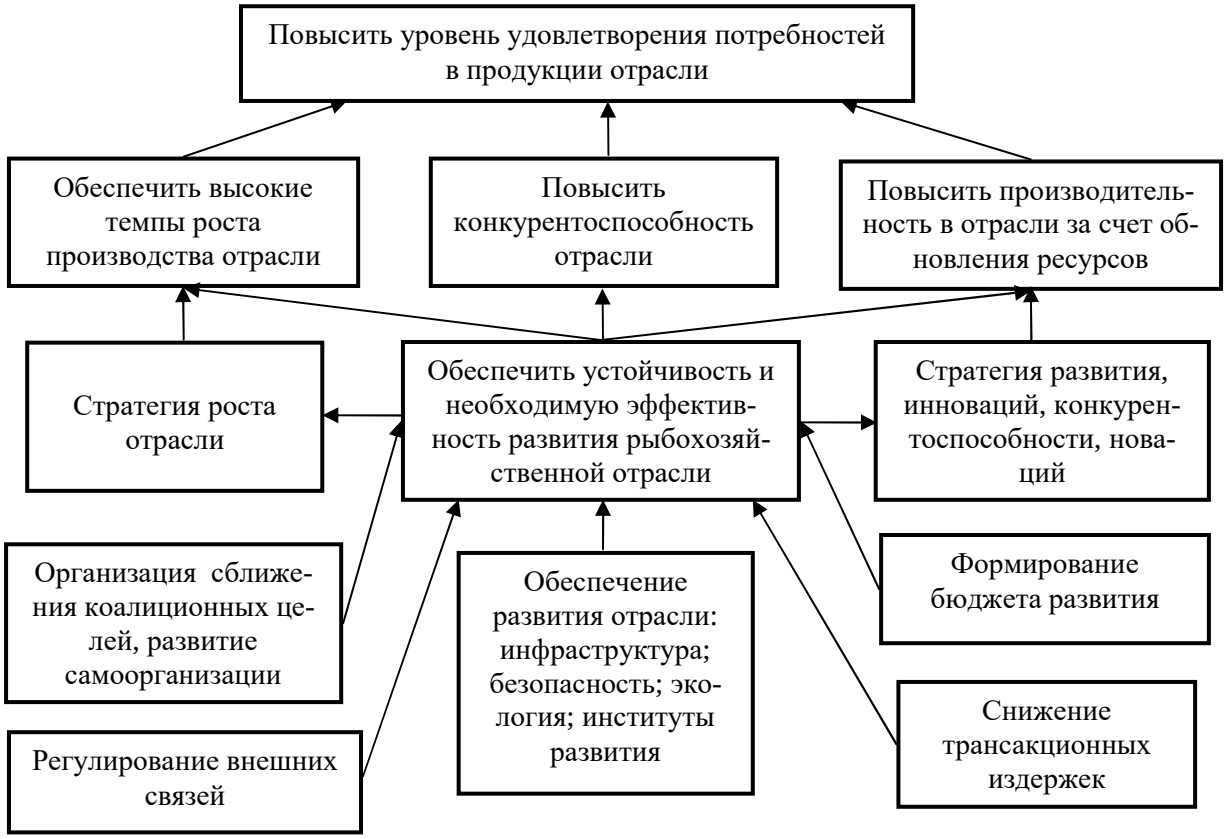


Рис. 1. Карта стратегических макроцелей развития рыбохозяйственной отрасли (иерархия организации: население; деловое сообщество; органы управления РХК; институты развития, инфраструктура, экология, безопасность)
Fig. 1. Map of strategic macro-objectives development of fishery industry (hierarchy of organization: population; the business community; RHK controls; development institutions, infrastructure, environment, safety)

В работе [8] построена карта стратегических макроцелей регионального развития, которая может быть трансформирована применительно к отраслевому развитию любого народнохозяйственного комплекса, в том числе и рыбной отрасли. Основные составляющие возможных и необходимых положений целеполагания функционирования отрасли по критерию "элементы отраслевой системы" (рис. 1) ориентированы на главную цель - "повысить уровень и качество обеспечения биоресурсами населения страны и конкретного региона". Данное целевое направление целесообразно осуществлять на основе PEST-анализа всей системы взаимосвязанных процессов социально-экономического развития.

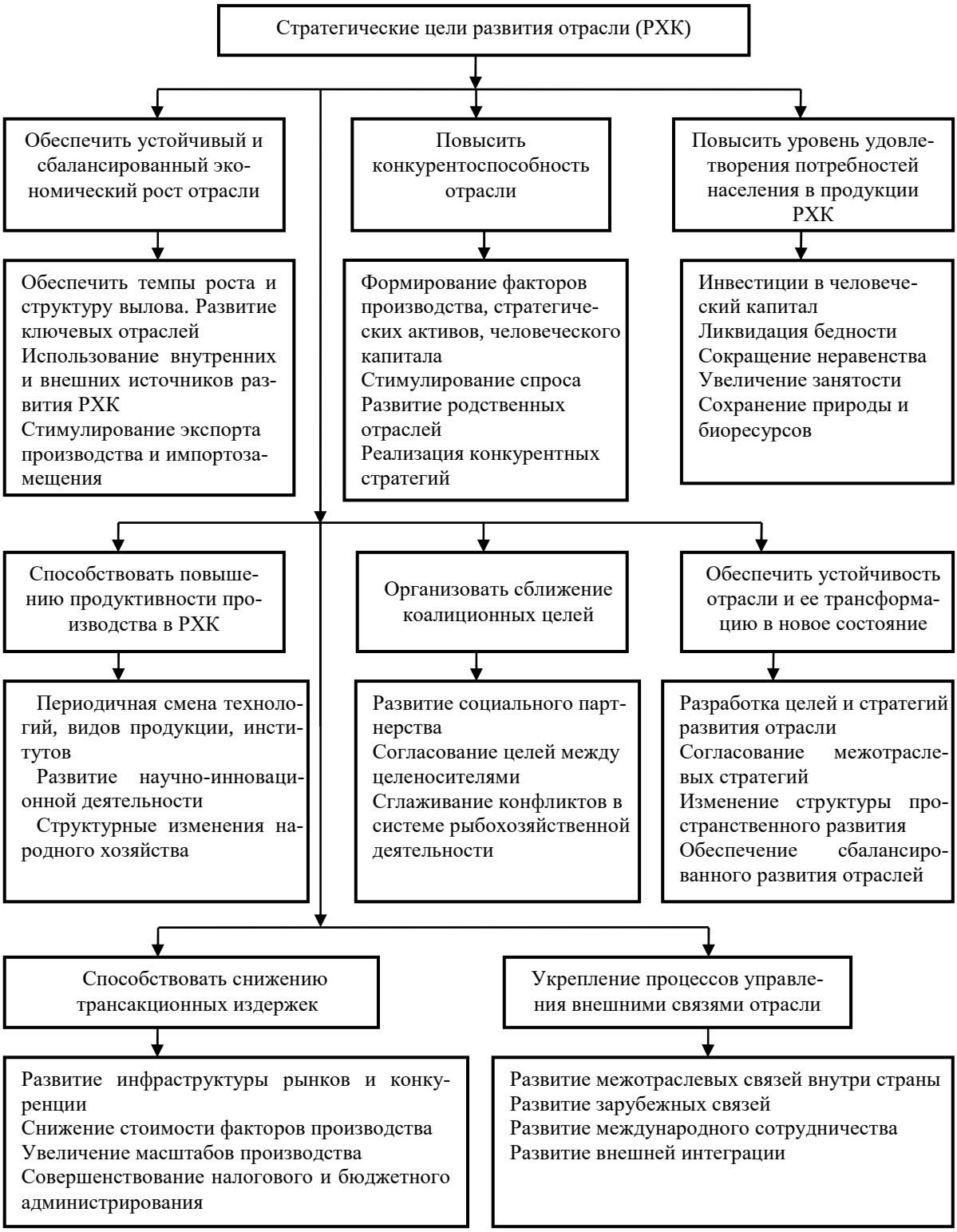


Рис. 2. Дерево стратегических целей развития рыбной отрасли
Fig. 2. Wood fishing industry development strategic goals

Методика вертикальной дифференциации целей должна быть основана на построении иерархий целей с сильными связями, когда каждая цель нижнего уровня подчинена только одной цели верхнего уровня (дерево целей), и со слабыми связями, когда цель нижнего уровня подчинена нескольким целям верхнего уровня. При построении многоуровневых региональных иерархий

целей предлагается приоритетно-уровневый, или стратификационный подход. Он упрощает процедуру построения целевых структурных отношений за счет более глубокой детализации не всех, а только выбранных экспертами и специалистами приоритетных целей. Оценка дерева стратегических целей может осуществляться методами типа ПАТТЕРН (рис. 2).

Для этого используются матрица (табл. 1) и экспертные коэффициенты значимости целей (формулы (1)-(3)), которые получают соответствующий количественный вес. Выбранные критерии оценки и коэффициенты их относительной важности имеют приоритетное значение в процессе грамотного, научно обоснованного установления реальных, а не ложных процессов целеполагания и определения параметров целевых индикаторов и показателей.

Таблица 1– Матрица оценки целей *k*-го уровня
Table 1 - Matrix assessment purposes (*k*)-th level

Критерии оценки α_i	Веса критериев q_i	Коэффициенты значимости целей k-го уровня					
		Порядковые номера целей					
		C_1	C_2	….	C_j	….	C_n
α_1	q_1	S_{11}	S_{12}	…..	S_{1j}	…..	C_{1n}
α_2	q_2	S_{21}	S_{22}	…..	S_{2j}	…..	C_{2n}
…..	…..	…..	…..	…..	…..	…..	…..
α_i	q_i	S_{i1}	S_{i2}	…..	S_{ij}	…..	C_{in}
…..	…..	…..	…..	…..	…..	…..	…..
α_m	q_m	S_{m1}	S_{m2}	…..	S_{mj}	…..	S_{mn}
Коэффициенты относительной важности		r_{1k}	r_{2k}	…..	r_{jk}	…..	r_{nk}

Степень согласованности мнений экспертов и специалистов предлагается определять на основе коэффициента конкордации М. Кендалла и Б. Смита и статистической оценки его значимости (формула (4). Коэффициенты значимости целей (S_{ij}) по критерию α_i определяются экспертами и специалистами в долях единицы, а их сумма равна единице (формула (1):

$$\sum_{j=1}^{n} S_{ij} = 1. \qquad (1)$$

Коэффициенты относительной важности целей (r_{jk}) на уровне k показывают значимость j-й цели по всем критериям α_i и рассчитываются по формуле (2):

$$r_{jk} = \sum_{i=1}^{m} q_i S_{ij}. \qquad (2)$$

Общие коэффициенты важности целей (R_j) показывают интегральную значимость целей на всех уровнях (по "веткам дерева целей" снизу вверх) для достижения глобальной цели. Они определяются как произведение коэффициентов относительной важности целей на всех уровнях (формула (3):

$$R_j = \prod_{k=e}^{1} r_{jk}. \qquad (3)$$

Коэффициент конкордации может определяться по формуле (4):

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \qquad (4)$$

где S – сумма квадратов отклонений суммы рангов от их средней величины;

m – число экспертов и специалистов;

n – число ранжируемых признаков, целей.

Методика может быть реализована при построении и оценке типового дерева макроцелей функционирования отрасли (см. рис. 2), а также при решении локальной задачи создания условий развития инновационных кластеров рыбной отрасли в регионе. При этом учитывается оценка важности целей формирования конкурентоспособности отрасли (факторный аспект).

Разработанные методики моделирования стратегических целей рыбной отрасли с установленными показателями могут основываться на балансовых таблицах системы национальных счетов. В частности, методика моделирования объемных показателей отраслевого роста учитывает пять основных параметров: показатели вылова биоресурсов, сроки их достижения, темпы роста, факторы роста (инвестиции, рабочая сила), стратегии роста. В методике предлагается использовать модели определения пяти типов зависимых переменных:

1) объема вылова биоресурсов;
2) среднегодового темпа роста объемов вылова;
3) времени, к которому будет достигнут заданный объем вылова;
4) объема вылова в зависимости от факторов роста;
5) вылова на душу населения, а также выбора разных стратегий достижения одной цели (например, заданного объема вылова).

Таблица 2 - Модели целевых показателей отраслевого роста

Table 2 - Model of industry growth targets

Зависимая переменная	Независимые переменные	Модель (№ формулы)
1. Объем вылова: Y_t	a, t	$\mathrm{Y}_t = \mathrm{Y}_0(1+a)^t$ (5)
2. Темп роста: a	Y_t, t	$a = \left(\frac{\mathrm{Y}_t}{\mathrm{Y}_0}\right)^{\frac{1}{t}} - 1$ (6)
3. Время достижения цели: t	Y_t, a	$t = \frac{\lg \mathrm{Y}_t - \lg \mathrm{Y}_0}{\lg(1+a)}$ (7)
4. Объем вылова в зависимости от фактора: Y_t^f	I_t, t	$Y_t^f = \mathrm{Y}_0^f\left(1+\frac{\mathrm{I}_t - \mathrm{I}_0}{\mathrm{I}_0}\right)^t$ (8)
5. Объем вылова на душу населения: $\overline{y_t}$	$\overline{a}$, t	$\overline{y_t} = \overline{y_0}(1+\overline{a})^t$ (9)
6. Выбор стратегии достижения цели (заданного объема вылова): S_1 или S_2 или S_3	a, b, t	$\mathrm{Y}_t^1 = \mathrm{Y}_0 + bt$ (10) $\mathrm{Y}_t^2 = \mathrm{Y}_0(1+a)^t$ (11) $\mathrm{Y}_t^3 = 2(\mathrm{Y}_0 + bt) - \mathrm{Y}_0(1+a)^t$ (12)
Условные обозначения: Y_0 – величина вылова в базисном году I_t – инвестиции в году t S_1 – стратегия равномерного прямолинейного роста (соответствует Y_t^1) S_2 – стратегия замедленно-ускоренного роста (соответствует Y_t^2) S_3 – стратегия ускоренно-замедленного роста (соответствует Y_t^3) b – среднегодовой темп равномерного роста.		

Модели целевых показателей отраслевого роста и предлагаемые формулы для расчета целевых показателей представлены соответствующими математическими зависимостями (табл. 2, формулы (5)-(12)). Можно выбрать три основных сценарных стратегических направления развития отрасли: равномерный прямолинейный рост; замедленно-ускоренный рост; ускоренно-замедленный рост. На основе выбранного сценария стратегического развития устанавливается система целевых показателей деятельности отрасли.

Дерево стратегических целей развития отрасли, на базе которого строятся отдельные целевые направления деятельности, можно представить в форме системы основных целевых задач, помещенных на рис. 2. Нами выделены 8 основных целевых задач, которые наиболее актуальны для настоящего состояния и дальнейшего успешного развития рыбной отрасли. Каждая целевая задача имеет несколько целевых установок, которые конкретизируют логическое содержание вышестоящей цели и дают детализацию отдельных направлений работы.

Следует отметить, что предложенная система стратегического целеполагания охватывает весь комплекс взаимосвязей и взаимодействий рыбной отрасли с окружающей социально-экономической средой и акцентирует внимание исследователей и практических работников – управленцев рыбного хозяйства на выявление резервов и установление реальных, а не ложных целей развития. При этом важной задачей в дальнейшей работе при реализации целей является установление приоритетности целей по мере их достижения. Весь комплекс устанавливаемых целей следует обобщать, учитывая актуальность (необходимость решения в первую очередь) тех или иных задач, стоящих перед рыбной отраслью. Первоочередные задачи следует ставить как приоритетные цели, достижению которых необходимо создавать соответствующие условия осуществления. При этом нельзя забывать о комплексной взаимосвязи многих условий и факторов достижения целей, что требует адекватного отражения в предлагаемых мероприятиях целевого характера таких действий, которые предусматривают взаимозависимость характера различных работ по достижению поставленных целей [10, 11, 12].

Методика моделирования и анализа качественных параметров отраслевого роста рыбного хозяйства может быть основана на структуре валовой добавленной стоимости (в укрупненном виде - выручки) по расходам, доходам и видам деятельности РХК. Она включает следующие направления анализа и моделирования продукта отрасли: по факторам роста; по эффективности роста; по источникам финансирования инвестиций; по отраслевой технологической структуре; по конечному потреблению домашних хозяйств товаров и услуг РХК.

В исследовании [8] предлагаются методики, которые могут быть трансформированы для рыбной отрасли путем:

1) моделирования целевых результирующих и факторных показателей отраслевого роста на основе коэффициентов эластичности, определяемых из модели Харрода-Дубовского;

2) моделирования объема выпуска (вылова и продаж), основанного на нормативном подходе. Исходя из прогнозируемых стандартов обеспечения

продукцией РХК на душу населения, определяются нормативные ресурсы и нормативный объем выпуска (вылова).

Предложенная методика разработки и моделирования стратегических целей с оценочными целевыми показателями основана на многоэтапном итерационном процессе, который включает:

1) междисциплинарные исследования отрасли (РХК);

2) разработку концепции стратегической цели развития отрасли и ее оценки;

3) разработку методики расчета оценочного индикатора (измерителя) цели;

4) выполнение экспериментальных расчетов и корректирование методики.

Оценочный индикатор (измеритель) цели, имеющий многокритериальную структуру, может быть установлен на основе аддитивной (формулы (13), (14)) или мультипликативной функции (формула (15).

$$\sum_{l=1}^{L} W_{lm} \to \max \tag{13}$$

$$\sum_{l=1}^{L} W_{lm} - W_{lm}^{*} \to \min , \tag{14}$$

где W_{lm}, W_{lm}^{*} - рассматриваемое и наилучшее интегральные по нескольким критериям значения векторов приоритетов, соответствующих альтернативам, входящим в вариант синтезируемой системы (отрасли);

L – число функций системы.

$$\prod_{l=1}^{L} W_{\ln} \to \max \tag{15}$$

Выбор стратегических решений предполагает определение вариантов будущего состояния рыбной отрасли. Для обоснования стратегии необходима разработка методики формирования и выбора стратегических сценариев развития отрасли. В качестве вербального способа формирования сценариев нами предлагается метод матричного анализа вариантов развития. Оценку и выбор сценариев развития отрасли предлагается проводить методом парных сравнений, а также по критериям среднего выигрыша, Лапласа, осторожного наблюдателя, максимакса, Гурвица, минимального риска. Экспериментальное использование методики разработки сценариев позволит выбрать вариант из возможных сценариев развития рыбной отрасли до требуемого горизонта планирования, соответствующий повышению конкурентоспособности и лидерству рыбной отрасли в системе пищевых отраслей народного хозяйства [13, 14].

Разработанные методические положения целеполагания будут способствовать грамотному, научно обоснованному развитию рыбной отрасли страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.

2. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года, одобренная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. № 1265-р.

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 07 марта 2013 года № 315-р "О Государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".

4. http://fish.gov.ru/ - сайт Росрыболовства

5. http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/ - портал "Целевые федеральные программы России" Минэкономразвития России

6. Сергеев, Л. И. Некоторые проблемы программно-целевого финансирования рыбной отрасли / Л. И. Сергеев // Балтийский экономический журнал. – 2016. - № 2(16).

7. Теплицкий, В. А. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области // В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 1(13).

8. Шеховцева, Л. С. Формирование и моделирование стратегического целеполагания региона как субъекта экономического развития: автореф. дис. … доктора экон. наук / Л. С. Шеховцева. - Калининград, 2008.

9. Шеховцева, Л. С. Стратегическое целеполагание региона как субъекта развития / Л. С. Шеховцева //Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 19 (76). – С. 58-66.

10. Сергеев, Л. И. Внешний аудит формирования программного развития рыбохозяйственной отрасли / Л. И. Сергеев // Вестник АКСОР. – 2016. - № 4.

11. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. - Москва: Высшая школа, 2004.

12. Кузьмичева, И. А. Основное направление стратегии развития рыбного хозяйства России и сценарные варианты вывода отрасли из кризиса / И. А. Кузьмичева // Научный электронный архив. URL: http://econf.rae.ru/article/4682 (дата обращения: 17.10.2016).

13. Котов, Н. М. Методический подход к оценке эффективности государственного управления рыбохозяйственным комплексом региона / Н. М. Котов. – Москва: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015.

14. Пригожин, А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. - Москва: МЦФЭР, 2003. - 864 с. - (Приложение к журналу "Консультант", № 9, 2003).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.923

BREXIT: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В. В. Мосейко, А. С. Полозова

BREXIT: IMPLICATIONS FOR THE GREAT BRITAIN AND THE EUROPEAN UNION

V. V. Moseiko, A. S. Polozova

В работе рассматривается феномен Brexit и определяются его последствия для Великобритании и ЕС. Выявляются и анализируются основные наиболее вероятные положительные и отрицательные результаты выхода Великобритании из состава ЕС. На этой основе делается вывод о целесообразности Brexit для Великобритании и ЕС с учетом высоких издержек для каждой из сторон.

Brexit, Европейский союз (ЕС), бюджетные расходы, дезинтеграция.

The aim of this article is to examine the phenomenon of Brexit and determine its consequences for the UK and the EU. The authors identify and analyze the main most likely positive and negative results of the UK exit from the EU. On this basis, it is concluded that Brexit is appropriate for the UK and the EU, but with high costs for each party.

Brexit, the European Union (EU), budget expenses, disintegration.

Инициация выхода Великобритании из Европейского Союза (ЕС) рассматривается как важнейшее событие 2016 года. Это первый прецедент после многолетних процессов европейской интеграции. Экспертами прогнозируется значительное влияние Brexit на экономику Великобритании, ЕС и мира в целом как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Референдум о выходе Великобритании из Евросоюза был предложен Дэвидом Кэмероном (75-й Премьер-министр Великобритании). Предложение было встречено положительно, потому как членство в ЕС многими британцами считается источником целого ряда внутренних проблем.

Несмотря на разработанный Брюсселем в начале февраля 2016 года пакет реформ, учитывающий желание Лондона сохранить контроль над валютой и самостоятельно регулировать политику в отношении мигрантов, 23 июня референдум всё же состоялся. С перевесом в 3,8 % победили сторонники Brexit. Явка на референдум составила 71,8 % (рисунок) [1].

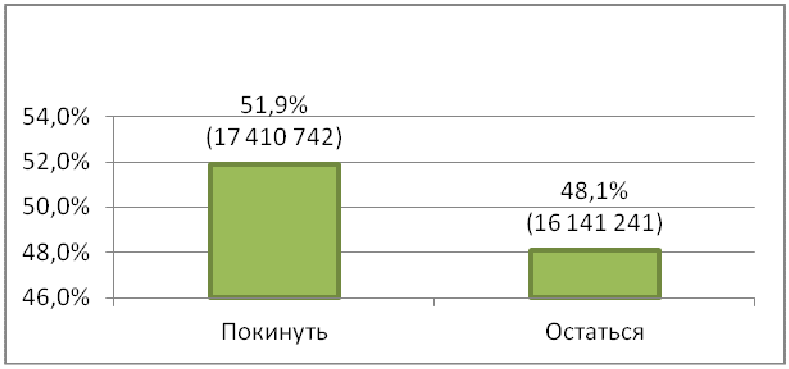


Рисунок. Результаты референдума о выходе Великобритании из ЕС [1]
Figure. The results of the referendum on the withdrawal of the UK from EU [1]

Нынешний премьер-министр Тереза Мэй намерена продолжить выход из ЕС при заключении соглашения о свободной торговле.

Вплоть до 2007 года в законодательстве ЕС отсутствовала норма, регулирующая выход одной из стран-членов, она была введена Лиссабонским договором. В соответствии со статьей 50, государство, пожелавшее покинуть Союз, может сделать это через два года после официального уведомления, а за это время должны быть согласованы условия выхода и установлены принципы будущих отношений с ЕС. При этом соглашение должно быть одобрено квалифицированным большинством членов ЕС [2].

Brexit начался 29 марта 2017 года, когда главе Евросовета Дональду Туску было вручено уведомление о формальном запуске процедуры выхода страны из ЕС.

Как правило, называется несколько основных причин выхода Великобритании из ЕС, среди них: сокращение бюджетных расходов, приобретение возможности проведения самостоятельной миграционной политики; обретение независимости от ЕС.

1. Сокращение бюджетных расходов. Великобритания, так же как все члены ЕС, обязана уплачивать ежегодный взнос в бюджет ЕС пропорционально валовому национальному доходу (ВНД). Экономика Великобритании занимает второе место в ЕС [3], и, соответственно, страна является важнейшим донором европейской интеграции (таблица).

Участие Великобритании в бюджете ЕС [3]
UK participation in the EU budget [3]

Год	Общие доходы ЕС, млн. EUR	Национальный взнос от Великобритании, млн. EUR	Доля поступлений взносов от Великобритании в общих доходах ЕС, %
2011	130 000	11 273,4	8,67
2012	139 540,5	13 461,1	9,65
2013	149 503,7	14 509,5	9,71
2014	143 940,1	11 341,6	7,88
2015	146 027,4	18 209,4	12,47

Национальный взнос Великобритании за последние годы составляет примерно 0,3 % ВНД [4]. С выходом из ЕС Великобритания сможет

перенаправить эти средства на внутренние нужды, а для всех остальных стран-членов ЕС, напротив, финансовая нагрузка возрастет.

2. Проблема мигрантов. В Европу ежегодно прибывают сотни тысяч мигрантов из Африки и Арабского мира. Власти Великобритании хотят обезопасить страну от дополнительной финансовой нагрузки, формируемой за счет выплат пособий для мигрантов. Поскольку свободное передвижение рабочей силы – один из основополагающих принципов ЕС, самостоятельно регулировать миграционную политику, будучи членом ЕС, Великобритания не может.

3. Усиление суверенитета Великобритании. Вне членства в ЕС Великобритания сможет заключать двусторонние договоры и проводить самостоятельную внутреннюю политику, в частности, в сфере регулирования бизнеса. Причиной популярности Brexit является также распространение националистических настроений [5]. Популярность ультраправых и правых партий и движений в Европе очень быстро растёт, а в самой Великобритании ярым сторонником Brexit была и остаётся националистическая Партия независимости Соединённого Королевства (United Kingdom Independence Party). На парламентских выборах в 2015 г. партия получила 12,6 % голосов избирателей и заняла третье место среди парламентских партий, уступив только консерваторам и лейбористам.

В то же время для ЕС Brexit – это крупнейший материальный и имиджевый удар по европейской интеграции. Впервые за всю историю объединения произойдет сокращение, а не расширение состава. С выходом Великобритании ЕС теряет также крупнейшую экономику Союза (15 % от общеевропейского ВВП).

Двухлетние переговоры будут иметь целью установление взаимоотношений между ЕС и Соединённым Королевством в новых условиях. Эксперты рассматривают оптимистичное и пессимистичное развитие событий для Великобритании и ЕС.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Так называемый "мягкий" Brexit позволит Великобритании получить максимальную независимость от ЕС при сохранении свободного рынка, что многими экспертами признается как наиболее выгодное для Великобритании развитие события. В случае окончательного разрыва всех экономических соглашений Великобритания может столкнуться с серьезными рисками. Во-первых, выход страны из ЕС снизит приток квалифицированных иностранцев. Во-вторых, изменятся финансовые потоки и, возможно, сократятся инвестиции, например, будет потерян доступ к ресурсам Европейского инвестиционного банка, который за последние 10 лет выделил 42,5 млрд. евро на развитие проектов Великобритании [6]. В-третьих, внешняя торговля может быть опосредована тарифными и нетарифными ограничениями. И все это, в конечном итоге, может привести к снижению экономического развития Великобритании [7]. Возможно ухудшение внутренней ситуации во взаимосвязи с Шотландией и Ирландией [8]. Таким образом, решая с помощью Brexit одни задачи, Великобритания порождает трудности иного характера.

Вместе с тем, отмечаются сильные позиции Великобритании как в экономике, так и в политике, позволяющие ей сохранить позиции в мировой экономике [9].

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЕС

Оптимистически настроенные эксперты полагают, что Brexit поможет модернизировать устройство ЕС, пересмотреть приоритеты и решить часть накопленных проблем, связанных, в частности, с дифференциацией в уровнях экономического развития стран-членов ЕС. Например, поддерживаемый Германией, Францией и странами Бенилюкс принцип "многоскоростной Европы", предполагающий, что страны с более сильными экономиками будут интегрироваться быстрее, чем другие члены Союза, не принимают Чехия, Польша, Словакия и Венгрия из-за опасений исключения их из процесса принятия решений. Brexit позволяет реализовать этот принцип на практике.

В пессимистических прогнозах Brexit рассматривается как начало конца ЕС. Эксперты обращают внимание на рост националистических и евроскептических настроений в европейских странах [10] и в связи с этим на высокую вероятность повторения британского сценария другими странами-членами ЕС.

Называют еще два важных последствия для ЕС, имеющих амбивалентную природу. Во-первых, стоит отметить, что Великобритания по ряду вопросов помогала уравновешивать голоса в Европарламенте, выступая на стороне сильных Франции и Германии, а не страдающих от кризиса Испании и Италии. С другой стороны, на практике Великобритания нередко была оппонентом для тех же Франции, Германии, а значит, ее выход позволит объединить их усилия против остальных членов.

Во-вторых, Великобритания традиционно является главным связующим звеном между США и ЕС. "Особые отношения" двух исторически тесно связанных стран получили новый виток с приходом Дональда Трампа на пост президента [11]. И в этом смысле Brexit также несет в себе как возможность потери координации ЕС и США, так и, напротив, ослабление влияния США в европейских вопросах.

С момента референдума прошло почти десять месяцев. Проанализировав некоторые показатели, можно отметить, что само упоминание о Brexit уже не пошло на пользу британской экономике. Накануне референдума курс британского фунта колебался относительно незначительно. 23 июня, соответствуя накалу страстей, он достиг отметки в 1,49 доллара, а в последующие дни претерпел падение вплоть до 1,32 [12]. Наблюдаются сложности с инвестированием: Великобритания теряет свою привлекательность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проанализировав причины выхода Великобритании из ЕС, можно сделать вывод о реальной целесообразности Brexit для нее с финансово-экономической, социально-культурной и политической точек зрения. Однако анализ экспертных оценок позволяет предположить, что издержки Brexit могут оказаться довольно высокими, что, в особенности в краткосрочном периоде, может сильно усложнить экономическое положение Великобритании.

Последствия Brexit для ЕС также противоречивы. Пока невозможно в полной мере оценить масштабы последствий Brexit. Однако представляется, что дезинтеграционные тенденции поменяют структуру мировой экономики и изменят сценарии развития многих национальных экономик.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. EU Referendum results: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "BBC". URL: http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results (Дата обращения: 23.04.2017г.).
2. Article 50 of the Treaty on European Union – Q&A: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "European Comission". URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-648_en.html (Дата обращения: 23.04.2017г.).
3. List of European countries by GDP: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "Statistics Times". URL: http://statisticstimes.com/economy/european-countries-by-gdp.php (Дата обращения: 23.04.2017г.).
4. EU expenditure and revenue: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "European Comission". URL: http://ec.europa.eu/budget/figures/interactive/index_en.cfm (Дата обращения: 23.04.2017г.).
5. Карпов, Г. А. Референдум о членстве в Евросоюзе и миграционный кризис в ЕС: есть ли связь?/ Г. А. Карпов // Референдум о членстве Британии в Евросоюзе: ход, итоги и последствия: сб. докладов. - Ч. II. – Москва, 2016. - С. 50-53.
6. Projects financed multi-criteria list: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "European Investment Bank". URL: http://www.eib.org/projects/loan/list/index.htm?from=2010&region=1&sector=&to=2017&country=GB (Дата обращения: 23.04.2017г.).
7. Хесин, Е. С. Экономические последствия выхода Великобритании из ЕС / Е. С. Хесин // Референдум о членстве Британии в Евросоюзе: ход, итоги и последствия: сб. докладов. - Ч. I. – Москва, 2016. - С. 13-22.
8. Полякова, Е. Ю. Последствия региональных выборов в Северной Ирландии в свете референдума о членстве Британии в ЕС / Е. Ю. Полякова// Референдум о членстве Британии в Евросоюзе: ход, итоги и последствия: сб. докладов. - Ч. I. – Москва, 2016. - С. 53-59.
9. Ковалёв, И. Г. Между Сциллой и Харибдой: Британия в современном мире / И. Г. Ковалев // Актуальные проблемы Европы. - 2017. - № 1. - С. 127-154.
10. Швейцер, В. Я. Час евроскептиков? / В. Я. Швейцер // Электоральные процессы в Европейском Союзе (середина второго десятилетия XXI века): сб. докладов. - Москва: Ин-т Европы РАН, 2016. - С. 7-11.
11. Годованюк, К. Об "особых отношениях" Великобритании и США в эпоху перемен / К. Годованюк // Аналитическая записка № 3. – ИЕ РАН. - 2017. - № 76. [Электронный ресурс] // http://instituteofeurope.ru/images/uploads/analitika/an76.pdf (Дата обращения: 12.05.2017г.).
12. US Dollar per 1 British Pound Graph: [Электронный ресурс] // Официальный сайт "X-Rates". URL: http://www.x-rates.com/graph/?from=GBP&to=USD&amount=1 (Дата обращения: 23.04.2017 г.).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

УДК 005.32:331.101

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ САМОМОТИВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. О. Некрасова, А. В. Дектярев

MODERN METHODS OF SELF-MOTIVATION AS A FACTOR IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

O. O. Nekrasova, A. V. Dektyarev

Проведен анализ существующих современных методов самомотивации с выявлением общих и отличительных свойств мотивационных факторов и факторов самомотивации. Изучены причины демотивации работников и способы борьбы с ней, проанализирована проблема "ленивого работника". Рассмотрена возможность влияния работодателя на самомотивирование своего персонала, проведено исследование приема рефрейминга.

персонал, мотивационные факторы, методы самомотивации, демотивация, ленивый работник, рефрейминг, конкурентоспособность.

In article the existing modern methods of self-motivation, with the identification of common and distinctive properties of motivational factors and factors of self-motivation, are analyzed. The reasons for the demotivation of workers and ways to combat it are studied, and the problem of the "lazy worker" is analyzed. The possibility of the employer's influence on self-motivation of his personnel is considered, and the study of reframing is conducted.

personnel, motivational factors, methods of self-motivation, demotivation, lazy employee, reframing, competitiveness.

Сегодня на уровень конкурентоспособности предприятия влияет множество внешних и внутренних факторов. Основным и определяющим из них принято считать способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию и создавать условия для ее продвижения на рынок, но для этого часто оказывается недостаточным только обновлять технологии или технологическое оборудование, изучать внутренний и внешний рынок и вести маркетинговые исследования.

В условиях, когда основные материальные ресурсы, которыми располагают конкуренты, существенно не отличаются, главный козырь – это опыт, знания и отношение к делу персонала, ориентированного на ключевые для компании ценности, способствующего успешному достижению целей бизнеса.

Говоря о плодотворности труда в современных условиях, нужно обратить внимание, что для достижения желаемого результата в использовании труда необходима его мотивация. Каждый человек, обладая определенным трудовым потенциалом, может по-разному его использовать. Следовательно, для человека необходимо создать такую систему стимулирования и мотивации, которая стала бы неотъемлемой осознанной составляющей его личного восприятия процесса производства, что позволило бы полностью раскрыть трудовой и творческий

потенциал участника производства без принуждения к труду, а через осознание его (труда) необходимости для самого человека.

Однако, далеко не всегда мотивационные и стимулирующие меры, принимаемые предприятием для поддержания темпа производительности и качества работ, могут оказать наибольший эффект воздействия на работника. Однажды у каждого сотрудника может наступить апатия от каждодневной рутинной работы, недосыпа, плохо организованного рабочего процесса и т. д., когда ему становится безразличной и зарплата, и какие-либо бонусы и льготы, и другие мотивационные и стимулирующие факторы, которые ему предоставляет место его работы. В таком случае производительность труда работника падает, качество работы становится неудовлетворительным, отношения в коллективе, а также корпоративная этика могут существенно ухудшиться. Как в таком случае предприятию "заставить" человека работать?

Изучению этого вопроса посвящено много трудов как зарубежных, так и отечественных ученых. Такие яркие представители теории мотивации, как В. Врум, Д. Макклелланд, Ф. Герцберг, А. Маслоу, еще в первой половине XX столетия в своих работах пытались дать объяснения для понимания человеком самого себя и его собственных мотивов, а также проводили исследования динамики целей и потребностей человека в течение нескольких лет. Более углубленное изучение этих вопросов было проведено отечественными психологами М. Магомед-Эминовым и Т. Гордеевой. В результате этих исследований были созданы динамические модели мотивации, составляющие компоненты которых изучаются до сих пор.

Мотивация в целом представляет собой такое побуждение человека к какому-либо действию, которое необходимо, чтобы удовлетворить желания и потребности [1]. Как в мотивации, так и в самомотивации основным фактором является мотив. Мотив можно охарактеризовать как цель, мечту или же определенный предмет, заставляющий двигаться вперед, являющийся самым главным смыслом деятельности.

Стоит отметить, что на сегодняшний день практически все методики самомотивации базируются на двух основных способах мотивации – на положительной и отрицательной ее формах. Если говорить простыми словами, то афоризм кнута и пряника подойдет в данном случае лучше всего.

Главные отличия положительной и отрицательной форм мотивации заключаются в том, что первая основывается на каких-либо положительных эмоциях и стимулах, а вторая – на избегании негативных последствий, однако оба этих вида являются весьма эффективными. Трудно сделать предположение, а тем более утверждать, какой из них лучше. Их воздействие на человека зависит, главным образом, от его внутренних убеждений, что нужно учитывать, т. к. они могут в корне отличаться даже у двух, на первый взгляд, похожих людей.

Из всего этого можно сделать вывод, что мотивация – это, прежде всего, ответ на вопрос: "почему я делаю это?"

Самомотивация же представляет собой мотивацию самого себя на осуществление какой-либо деятельности, связанной, например, с выполнением определенных задач, дел, вопросов и т. д. Она является одним из ключевых

факторов, благодаря которому можно добиться успеха. Стоит отметить, что мотивация и самомотивация представляют собой два абсолютно различных по своей сути подхода к выполнению человеком какой-либо работы, однако и тот, и другой метод, в первую очередь, являются побудительными импульсами. Вопрос только в том, в какую сторону направлен этот импульс [2]. Ответ на этот вопрос требует уточнения: почему работники данного предприятий ленивы и что такое "ленивый сотрудник"?

Ленивым принято считать неправильно мотивированного либо вовсе немотивированного работника. При работе с таким сотрудником руководитель, как правило, задает себе вполне логичный вопрос: заинтересован ли он, как ответственный за работу всего отделения, в этом человеке, нужен ли он его фирме? Если в результате проведенного анализа руководителем будет получен отрицательный ответ, то отдел кадров или служба по персоналу будет искать ему замену, т. е. пригласят человека, более ориентированного на организацию, следовательно, менее ленивого. Однако, если руководителя интересует дальнейшая продуктивная работа этого пока еще ленивого сотрудника, ему следует определить тот мотив, который бы являлся наиболее значимым для работника. К примеру, на крупных предприятиях (на сегодняшний день и на некоторых средних) есть специалист по работе с персоналом, который может подсказать руководителю, как можно найти доминирующий мотив человека и воздействовать на него и впоследствии превратить ленивого работника в трудолюбивого и инициативного. Таким мотивом могут являться, например, деньги – и если работник получает свою зарплату в зависимости от процентов, можно увеличить долю процентных выплат, а если он получает оклад – можно раз в определенное время (скажем, в квартал) выплачивать ему небольшую премию. Однако тут стоит особо отметить, что увеличение зарплаты должно быть увязано с вполне конкретными результатами.

Угроза увольнения – также хорошее воздействие на ленивого сотрудника. Плохо работаешь – уволен, хорошо работаешь – остаешься и получаешь бонусы. Но и тут есть подводные камни, т. к. данный подход эффективен лишь в случае низкой психологической устойчивости работника и превалируемости у него мотива безопасности. В современных исследованиях самомотивация рассматривается преимущественно с точки зрения самого сотрудника, потерявшего мотивацию: "15 способов себя мотивировать" [3], "10 правил самомотивации" [4] – все это нацелено на то, чтобы работник, потерявший стимул к работе, сам взял себя в руки и сам начал приводить свои дела в порядок. Однако не всем это удается, не все сильны морально и психически, поэтому наибольший интерес вызывает то, как руководитель может воздействовать на сотрудника так, чтобы он начал свой процесс самомотивирования. Сам сотрудник не должен знать, что на него было оказано какое-либо влияние, иначе процесс самомотивации будет превращен в мотивационные факторы, полученные извне.

Представим следующую ситуацию: в фирме появляется новый работник, который всегда расслаблен, постоянно перекладывает свои обязанности на других, причем делает это весьма умело. Главная его задача на каждый рабочий день – сделать так, чтобы не перетрудиться.

На сегодняшний день существует большое количество методик и подходов, которые могут оказать помощь руководителю в формировании самомотивационных навыков у сотрудников. Рассмотрим наиболее часто применяемый и эффективный из них – метод рефрейминга.

Рефрейминг представляет собой специализированные методы такого приема, который позволяет разглядеть различные действия, факты, ситуации, обстановки с совершенно другой точки зрения, под абсолютно другим углом мировоззрения [2]. Для наглядности основные правила рефрейминга приведены в таблице.

Основные правила рефрейминга [1]
Basic rules of reframing [1]

Правило рефрейминга	Пример
Употреблять слово "или" для того, чтобы создать необходимый контраст	"Что ты конкретно от меня хочешь: чтобы я дал тебе обещание обеспечить тебя всем, о чем ты сейчас меня просишь, или же, чтобы я просто перечислил то, что я могу реально тебе гарантировать?"
Осуществлять постановку ситуации, факта или человека таким образом, чтобы это было представлено как выгодный для сравнения ряд	"Загрузка нашего отдела существенно меньше, по сравнению с отделом нормирования" "Сейчас ты можешь успеть гораздо больше. Только вспомни, сколько времени уходило у тебя на эту же работу несколько месяцев назад"
Использовать слово "зато" для построения преимущества данной ситуации	"Он крайне медленно выполняет работу, зато никогда не допускает ошибок и все перепроверяет"
Переформулировать с позитивной точки зрения	"Мы поручаем тебе вести дополнительный проект, для того чтобы ты мог проявить себя в нашей фирме и осуществить свой дальнейший профессиональный карьерный рост" (вместо слов: "Тебе поручена дополнительная загрузка без дополнительной оплаты, за те же деньги")

Однако при использовании данного приема руководитель ни в коем случае не должен обманывать своего подчиненного, т. к. положительная сторона ситуации всегда должна соответствовать реальности. Сотрудников, впервые слышащих это понятие, можно с ним ознакомить на различных консультациях и тренингах, наглядным образом показывая его многочисленные преимущества при развитии самомотивационных навыков. По наблюдениям исследователей, люди, которые применяют данный прием, чувствуют себя более счастливыми и успешными как в профессиональной рабочей сфере, так и на личном пространстве [5].

Стремление сотрудника к ответственному, активному, самостоятельному решению проблем является одним из важнейших качеств при работе, позволяет оказывать ему особую степень доверия, дополнительно мотивируя предоставлением значительной степени самостоятельности в достижении результата.

Очень хорошо, если у сотрудника имеется этот навык, но что же можно сделать, когда он не может стать таким человеком, который будет способен решать задачи, проблемы и т. д.? В такой ситуации руководитель может

воспользоваться следующими рекомендациями, при помощи которых в процессе управления и мотивации можно грамотно сформировать успешную модель поведения сотрудника:

– руководитель должен знать, что работник осознает свои обязанности, знает и понимает их;

– руководитель должен дать четкие установки и алгоритм выполнения действий;

– руководитель должен проявить воздействие на обучение сотрудников методам разрешения конфликтов при спорных вопросах;

– руководитель должен осуществлять делегирование ответственности, т. е. передачу задач и полномочий сотруднику, который несет ответственность за их выполнение;

– использовать карту мотиваторов сотрудника: если одним из его мотиваторов является результат, руководитель показывает подчиненному, что решить проблемную задачу – это и есть достигнуть результата, т. е. осуществляется автономизация мотива [6].

Вышеизложенные советы могут помочь при формировании у подчиненного чувства ответственности и самостоятельности. Такой подход позволяет вырабатывать у сотрудника абсолютно необходимый в рабочем процессе навык решения проблем.

Теперь рассмотрим основные причины демотивации сотрудника. К таким причинам можно отнести:

– чрезмерную загруженность: при огромном количестве работы люди просто не в состоянии с ней справиться, особенно когда ощущается нетерпеливость и давление со стороны вышестоящих органов управления;

– постоянную критику работы без каких-либо положительных оценок;

– отсутствие профессионального развития;

– инициативные предложения, инновационные идеи не выслушиваются, не находят поддержки;

– игнорирование мнения сотрудников при обсуждении стратегических проблем развития предприятия, осуществления перемен, участия в принятии решений и т. п.;

– работа, которая сама по себе не является достаточно интересной, чтобы стимулировать;

– отсутствие карьерного роста, публичного поощрения, признания [7].

Чтобы направить самомотивационные факторы сотрудника в нужное русло, руководителю иногда важно знать карту мотивации. Во-первых, это необходимо для определения причин демотивации работника, во-вторых, чтобы выработать действенные способы борьбы с демотивацией. Например, один работник просто хочет содержать в достатке себя и свою семью, другой – осуществить свои замыслы и идеи, выйти на новый уровень самореализации, третий – хочет заработать состояние, четвертый – достигнуть популярности и славы и т. д. Только сам подчиненный может точно разобраться в том, чего он хочет, определиться со своими чувствами, мыслями, желаниями. Руководитель может лишь направлять его, чтобы побудить его самомотивацию работать в правильном русле [6].

Способность к самомотивации является очень ценным качеством. Под ней подразумевается, что человеку просто нравится его работа, а деньги и прочие материальные ценности выступают на вторичном уровне. И, конечно же, результат творческого труда самомотивированного работника будет существенно выше, поэтому даже занятие любимым делом требует строгой дисциплины. Для того, чтобы работать эффективно, как и в те дни, когда есть вдохновение, нужно уметь пользоваться инструментами самомотивации – убедить самого себя в том, что можно все выполнить на совесть, талантливо и качественно. Самомотивация позволяет получить обоюдный выигрыш как работнику, так и предприятию, где он работает.

Большинство исследователей считает, что руководителю нужно знать и понимать, кто из его сотрудников может самомотивироваться, а кто – нет. Во-первых, это может помочь ему в дальнейшем формировании успешного рабочего коллектива, во-вторых, выявить кандидатов на выдвижение в кадровый резерв. В этом деле могут оказать огромную помощь так называемые "сигнальные маячки" в каждодневном поведении работника. В литературе их иногда условно называют индикаторами самомотивации:

– внутренние установки человека. Под этим понимается способность видеть все вокруг себя в темных или светлых тонах, проще говоря, оптимизм или пессимизм. Человек, мыслящий позитивно, наиболее способен к самомотивации. Даже из самых, на первый взгляд, тяжелых ситуаций он может извлечь жизненный опыт, чтобы не совершать подобные ошибки в будущем. Позитивный подход можно развивать, например, при помощи рефрейминга, о котором было сказано выше;

– способы решения проблем. Ярко выраженные способности к самомотивации проявляются у тех, кто в словосочетании "решение проблем" видит только слово "решение". Такие работники никогда не будут долго сидеть над чем-то одним, они всегда ищут альтернативные пути. Это качество проявляет себя наилучшим образом при дистанционной работе;

– способность брать ответственность на себя. Для многих сотрудников более ответственная работа является потенциальной зоной для развития. Очень часто в качестве источника проблем тут выступает излишне строгое руководство, которое отказывается делегировать полномочия и не побуждает подчиненных к самомотивации;

– поведение в конфликте. Человек с самомотивационными навыками никогда не будет заниматься поиском виновных и не тратить время на обвинения самого себя. Вместо этого он тщательно проанализирует сложившуюся ситуацию и решит, что же нужно сделать для ее изменения;

– умение уходить от стереотипов, оригинальное мышление. Считается, что карьерный рост может мотивировать каждого, но в действительности специалист, способный к саморазвитию, нередко отказывается от вертикального построения карьеры [2].

Руководителю всегда нужно помнить, что достижение гармонии между человеком и его работой и за счет этого повышение эффективности деятельности компании, рост производительности труда, повышение качества выпускаемой продукции, а также возможные инициативные внедрения в

технологию производства тесно связаны с механизмом самомотивации. Этот механизм можно привести в действие как "снаружи" – через изменения в самой организации, так и "изнутри", с помощью коучинга, различных психологических методик и т. д.

Если в коллективе работают хотя бы несколько ключевых специалистов, которые не просто лояльно относятся к методам самомотивации, но и способны к ним, предприятие получает дополнительное конкурентное преимущество. Руководству необходимо не только принимать различные меры, направленные на предоставление талантливым сотрудникам возможностей для их профессиональной самореализации и дальнейшего карьерного роста, но и ни в коем случае не забывать про внешние стимулы, такие как, например, благодарности и поощрения своих профессиональных работников на словах, выплата зарплат, соответствующих результатам их трудовой деятельности, и т. д.

Рассмотрим следующий пример – куда уходит рабочее время сотрудников. Мотивированному работнику некогда заниматься на рабочем месте посторонними делами, он с головой погружен в рабочий процесс. К примеру, компанией Salary.com был проведен опрос среди офисных работников США: на что уходит их рабочее время. В результате опроса было выяснено, что из восьмичасового трудового дня впустую уходит в среднем 2,09 часа. Ими был проведен расчет "эффекта" в масштабах всей экономики и получен следующий интересный факт: для работодателей оплата отдыха на рабочем месте обходится в среднем в 759 млрд. долл. в год.

Самый популярный способ убить время – сидение в Интернете (социальные сети, чтение онлайн-книг, различные игры и др.): 33,1 % респондентов признались, что именно так они отлынивают от работы чаще всего. На втором месте – общение с коллегами (26,5 %), на третьем – банальное отсутствие работы (21,6 %). Работники также жалуются на слишком скромную оплату труда (11,6 %) и на то, что после работы не хватает времени на личные дела (7,2 %) [8].

Для наглядности процентное распределение нерабочего времени в процессе рабочего дня показано на рисунке.

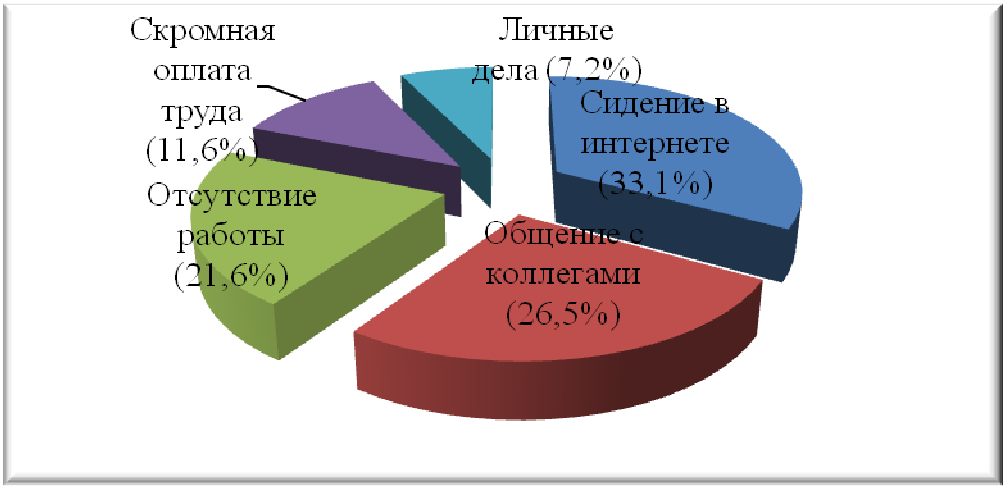


Рисунок. Процентное распределение нерабочего времени в процессе рабочего дня
Figure. Percentage distribution of working hours in the course of a working day

Какие только ухищрения ни придумывали работодатели для того, чтобы заставить работать ленивых сотрудников. К примеру, некоторые пытались отменить запрет на компьютерные игры во время рабочего дня, который действует во многих крупных корпорациях, и не без основания. Как свидетельствуют результаты исследований голландских ученых, отмена запрета может действительно оказать воздействие на повышение производительности труда – спокойные простые игры в умеренном количестве так же безобидны, как перерывы на кофе, и могут даже помочь в работе (многим такие меры позволяют расслабиться, отдохнуть и работать с новыми силами) [9].

Стоит отметить, что, например, во многих японских фирмах директор не реже, чем раз в неделю, проводит общие собрания сотрудников и беседы с подчиненными. Чувство, что руководство заботится о своих работниках, дает им дополнительный стимул. Всем известно, что если есть хотя бы малая возможность не делать работу, работник и не станет ее делать. А если контролировать процесс работы, и особенно ее результат, повысить меру ответственности, то никаких ленивых сотрудников попросту не будет. В компаниях с развитым менеджментом нет ленивых сотрудников, но нужно учитывать, что никто не может работать восемь часов без перерыва. Человек будет сидеть в Интернете, беседовать с коллегами, отдыхать в курилке, и ни один руководитель не в состоянии проследить за этим и что-либо с этим сделать. Принципы эффективного менеджмента – корпоративная культура, личный пример, контроль – сделают ничегонеделание на работе невозможным.

Итак, мотивация – это побуждение одного человека выполнить цели другого человека, и для этого применяются различные способы.

Совершенно противоположным действием является самомотивация, когда человек мотивирован изнутри, т. е. когда его намерения, цели, желания лежат в области целей предприятия. И в этом случае он осуществляет свою рабочую деятельность только потому, что это доставляет не мнимое, а реальное удовольствие или приносит пользу.

Только в состоянии самомотивации сотрудник может нарабатывать нужные ему, а не кому-то навыки и умения. Именно самомотивация делает таких людей сильнее и увереннее в себе, продвигает их вверх по карьерной лестнице. Это всегда процесс преодоления самого себя, выбор или гармонизация своего "хочу" и своего "должен", и это преодоление и гармонизация и есть личностный рост человека.

Только при совмещении мотивации, которая идет извне, с самомотивацией, идущей изнутри, можно добиться любой цели и достичь высоких результатов. От способности личности к самомотивации зависит успех в достижении поставленных целей. Высокий уровень развития потребности и способности к самомотивации являются главными залогами успешности и развития личности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Герчикова, И. Н. Менеджмент: учеб. для вузов / И. Н. Герчикова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 511 с.

2. Мартенс, Й. Самомотивация. Искусство мотивировать себя / Й. Мартенс, Ю. Куль. – Санкт-Петербург: Гуманитарный центр, 2017. - 320 с.

3. Самомотивация. 15 способов себя мотивировать. // Система и программа саморазвития. URL: https://elizavetababanova.com/lichnaya-effektivnost/15-sposobov-sebya-zamotivirovat.html

4. Десять правил самомотивации // Психологос. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/desyat_pravil_samomotivacii

5. Бендлер, Р. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий / Р. Бендлер, Д. Гриндер. - Воронеж: НПО "МОДЭК", 1995. - 256 с.

6. Самомотивация как фактор успеха современного менеджера // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: сб. ст. по матер. VI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – 2013. - № 5(5).

7. Трапицын, С. Ю. Мотивация персонала в современной организации: учеб. пособие / С. Ю. Трапицын. - Москва: ООО "Книжный Дом", 2007. - 240 с.

8. Что делать с ленивым сотрудником? // HR-Portal URL: http://hr-portal.ru/article/chto-delat-s-lenivym-sotrudnikom

9. Иванова, С. В. Мотивация на 100 %: А где же у него кнопка? - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 288 с.

УДК 330.16

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НАУЧНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ В РОССИИ И ПОЛЬШЕ

А. Г. Харин, М. Илницки

SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN SCIENTIFIC AND PRACTICAL RESEARCHES IN RUSSIA AND POLAND

A. Kharin, M. Ilnicki

В работе на основе публикаций российских и польских авторов исследуются теоретические и практические аспекты влияния социального капитала на экономику, приводятся качественные и количественные оценки, характеризующие экономическую составляющую этой формы капитала, позволяющие сделать выводы о сравнительных преимуществах двух стран с точки зрения привлекательности их социальной среды для бизнеса. Делается вывод, что на фоне слабой изученности экономических аспектов социального капитала имеющиеся данные указывают на разнонаправленные тенденции последовательного убывания социального капитала в России и его роста в Польше. Наличие подобных тенденций представляет угрозу для Калининградской области – эксклавного российского региона, который в перспективе может оказаться в ловушке социально-экономической несовместимости с окружающими его территориями.

социальный капитал, экономическое развитие, предпринимательская среда, Россия, Польша.

The study is based on the publications of Russian and Polish authors. It examines the theoretical and practical aspects of the impact of social capital on the economy of Russia and Poland. The article provides qualitative and quantitative assessments that characterize the economic component of social capital, allowing to draw conclusions about the comparative advantages of both countries in terms of the attractiveness of doing business. The article concludes that the economic aspects of social capital are poorly understood. However, there are data that indicate trends in the gradual decline of social capital in Russia and its growth in Poland. These trends pose a threat to the Kaliningrad region - the exclave of the Russian region, since it may be trapped in socio-economic incompatibility with the surrounding areas.

social capital, economic development, business environment, Russia, Poland.

ВВЕДЕНИЕ

В течение последних нескольких десятилетий в мировой экономике происходят изменения, характер и возможные последствия которых еще до конца не осознаны. Суть этих изменений – существенная трансформация структуры капитала компаний, в котором все более значимую роль играют различного рода неосязаемые активы. Одним из видов неосязаемого капитала, которому в современном менеджменте уделяется пристальное внимание, является организационный капитал, позволяющий интегрировать все факторы производства в целях их наилучшего взаимодействия [1]. Этот вид капитала находится на стыке внешней и внутренней среды организации.

Внешним условием, оказывающим значительное влияние на формирование организационного капитала, выступает социальный капитал – понятие, ставшее распространенным относительно недавно, в 80-е годы прошлого века, использующееся для обозначения социальных связей, которые могут выступать экономическим ресурсом [2]. Считается, что социальный капитал – один из важнейших факторов экономического развития, сравнимый по своему значению с другими видами капитала. Наряду с финансовым и промышленным капиталами социальный капитал увеличивает индивидуальную и коллективную производительность. Это достигается за счет роста согласованности действий людей, лучшего обмена информацией, исключения оппортунистического поведения и других способов улучшения функционирования рыночных механизмов и сокращения трансакционных издержек [3].

Целью нашей работы является оценка социального капитала в России и Польше с позиций его влияния на состояние дел в экономике, с тем чтобы выявить общие черты, особенности и тенденции, формирующие нынешнюю и возможную траекторию развития в этой сфере общественных отношений в обеих странах. Имеется довольно много теоретических и эмпирических исследований, в которых предпринимаются попытки оценить влияние социального капитала на экономическое развитие. Однако когда речь идет о странах с "молодой" рыночной экономикой и формирующимся гражданским обществом, к числу которых относятся Россия и Польша, такого рода исследования, как правило, носят фрагментарный характер. В результате на фоне большого количества работ отсутствует систематическое представление об экономической составляющей социального капитала в этих странах, выступающих одновременно экономическими партнерами и конкурентами.

Наше исследование базируется на анализе и обобщении результатов работ, выполненных другими авторами, а также на данных обследований социального капитала в их части, затрагивающей вопросы взаимодействия социума и бизнеса. Главным результатом этой работы видится получение нового знания об экономических аспектах социального капитала в России и Польше, позволяющего делать выводы о сравнительных преимуществах двух стран с точки зрения привлекательности ведения бизнеса.

МЕТОДОЛОГИЯ

Вероятно, первыми теоретическими разработками концепции социального капитала можно считать работы М. Вебера, Э. Дюркгейма, А. де Токвиля, Л. Дж. Ханифана, опубликованные в середине XIX - начале XX вв. Но как самостоятельная экономическая категория социальный капитал был введен в научный оборот Г. Лоури и А. Лайтом в начале в 70-х годов XX в. при описании социально-экономических проблем, возникающих в процессе развития городов. С этого времени социальный капитал стал неотъемлемой частью современной экономической науки, особенно ее теоретической части. Значительный вклад в изучение социального капитала и его влияния на экономическое развитие общества внесли Р. Патнэм, Ф. Фукуяма, П. Бурдье, Дж. Коулман и ряд других исследователей. Исследованию экономических аспектов социального капитала также посвящено множество работ российских и польских авторов. Большинство из них, в целом, следуя руслу классических трудов, тем не менее, имеют важное научное и прикладное значение, они существенно расширяют горизонт теоретических и эмпирических знаний, позволяют выделить общие закономерности и национальную специфику экономических свойств социального капитала.

В публикациях российских и польских ученых можно найти ряд положений, дополняющих и расширяющих теорию социального капитала. В частности, развивая идеи Р. Патнэма об особой роли норм, доверия и сети социальных обязательств, польский исследователь P. Sztompka предлагает дополнять систему связей горизонтального взаимодействия между людьми связями лояльности и солидарности, выступающими элементом социального капитала, действие которого проявляется в самоорганизации и самоуправлении в рамках формальных и неформальных социальных групп [4]. Следуя этому подходу, польские авторы (Bartkowski, Matysiak и др.) считают, что социальный капитал, прежде всего, выражается в способности людей мобилизоваться для решения важных общественных задач, взаимной помощи и поддержки, совместного проведения досуга, отдыха и развлечений и т. п. Исходя из этого, делается вывод, что важной характеристикой социального капитала является готовность людей самоорганизовываться для достижения общих целей [5]. Это свойство – самоорганизация людей – выступает ключевым условием деловой среды в постиндустриальном обществе, в котором не финансовый и промышленный капитал и не природные богатства, а человек и социум являются одновременно и целью и главным фактором общественного развития.

Обычно исследования социального капитала, носящие экономический характер, основываются на выделении и изучении двух его составляющих.

Первая из них, часто обозначаемая как "структурный социальный капитал", включает в себя сети, институты и правила, образующие институциональную среду, способствующую или препятствующую развитию бизнес-структур [6]. Вторая составляющая – ценности, отношения, доверие – характеризует т. н. "когнитивный аспект социального капитала", зависящий от особенностей общественного устройства в целом, специфических черт национальной модели организационной и деловой культуры [7].

Большинство исследователей, рассматривающих экономические аспекты социального капитала, особое внимание уделяют понятию "социальное доверие", считая его одним из важнейших элементов социальной среды, формирующей условия для ведения предпринимательской деятельности. Согласно классическому пониманию, "социальное доверие" представляет собой склонность "доверять незнакомым людям в пределах своей страны, будучи уверенным в том, что сограждане, о которых он не располагает никакой дополнительной информацией, его не обманут" [8]. Для характеристики деловой среды российскими авторами предлагается использовать специальный термин "климат доверия", обозначающий ту часть социального доверия, которая имеет значение для развития бизнеса [9]. Очевидно, что и весь социальный капитал, и его отдельная составляющая "климат доверия" имеют существенные страновые различия, обусловленные разным уровнем развития экономики и качества жизни, отличиями в государственном устройстве, культуре и традициях, разным уровнем терпимости к коррупции и другими национальными особенностями.

На доверие как главную причину экономического преуспевания общества указывает и Ф. Фукуяма. По его мнению, высокий уровень вмешательства государства в экономику свидетельствует о недостаточном доверии между экономическими контрагентами и об их неспособности к солидарным действиям. При этом, согласно Фукуяма, "общества низкого доверия", к числу которых им была отнесена Россия, характеризуются не только низким уровнем доверия в целом, но и сильными, зависящими от ситуации, "аморальными практиками". В такого типа обществах социальный капитал носит фрагментарный характер, замыкается внутри обособленных социальных групп или в узких областях общественных отношений, например, в рамках "аморальной семейственности" и "двойных стандартов" [10, с. 179-181]. Говоря о России и о "некоторых других бывших коммунистических странах" (к их числу, по-видимому, можно отнести и Польшу), Фукуяма отмечает крайне низкий уровень социализированности, наличие в них подлинно индивидуалистических обществ, "члены которых не умеют объединяться друг с другом" [10, с. 57]. Развивая эту идею, российские исследователи приходят к выводу, что отсутствие культуры доверия между экономическими субъектами порождает ситуацию воспроизводства взаимного недоверия, что, в свою очередь, обусловливает перманентную неопределенность среды, в которой действуют экономические субъекты. В этих условиях государственные чиновники приобретают доминирующее влияние, они не только единолично определяют формальные институциональные рамки экономических взаимодействий, но и могут манипулировать этими рамками по своему усмотрению. В свою очередь, подчиняясь административному диктату и

отсутствию правил, хозяйствующие субъекты вынуждены устанавливать неформальные отношения с представителями контролирующих органов власти. При этом многие политические и экономические решения принимаются не на основе интересов общества, а исходя из ситуативных интересов отдельных коалиций в целях извлечения выгод их участниками [11].

И, напротив, по мнению Дж. Коулмана, акцентирующего внимание на общественной (а не групповой) природе социального капитала, доверие между участниками экономических отношений, возможность правильно интерпретировать и прогнозировать действия контрагентов снижает неопределенность в бизнесе и уменьшает риск оппортунистического поведения. Как отмечает Дж. Коулман, социальный капитал облегчает процесс принятия решений, он продуктивен, так как способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно [12, с. 123]. Отметим, что в современной экономической теории социальный капитал используется преимущественно в трактовке Дж. Коулмана, поскольку в данном случае он предстает как экономический ресурс, анализ которого возможен на основе общеэкономических принципов рационального поведения. Вместе с тем, косвенный характер воздействия социального капитала на экономические параметры и отсутствие непосредственных выгод от его использования затрудняет применение при изучении этого феномена многих стандартных подходов и методов экономического анализа. Проблема также состоит в том, что социальный капитал можно рассматривать одновременно и как причину и как следствие экономического развития, поскольку имеет место сложное взаимовлияние социального капитала и других его форм [13]. Все это не только делает крайне сложной формализацию методов исследования, но и, вероятно, объясняет до сих пор отсутствующее цельное представление о границах и масштабах влияния социального капитала на экономическое развитие.

На трудности, возникающие при попытках количественных исследований социального капитала, указывают многие российские и польские авторы. Тем не менее, несмотря на эфемерность социального капитала, многие его характеристики все же могут быть оценены пусть косвенно, но на основе явно видимых, измеримых показателей. Различные способы таких измерений довольно широко представлены в научной литературе, начиная от классических трудов Р. Патнэма и Ф. Фукуямы и до работ пока малоизвестных современных авторов. Предпринимаются также попытки интегрировать различные подходы, с тем чтобы получить удобную для проведения эмпирических исследований инструментальную базу измерения социального капитала. Так, Всемирный банк в рамках проекта "Инициатива по определению, мониторингу и измерению социального капитала" (SCI) разработал ряд методик измерения социального капитала, наиболее значимыми из которых стали инструмент оценки социального капитала (The Social Capital Assessment Tool, SOCAT) и интегрированный вопросник для изучения социального капитала (Social Capital Integrated Questionnaire, SOCAP IQ). Подход Всемирного банка является в настоящее время, пожалуй, наиболее распространенным способом измерения социального капитала, в частности, он рекомендуется Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD) [14]. Однако существенным

недостатком этого подхода является его сложность и трудоемкость, снижающие оперативность и гибкость исследований. Последнее представляется особо важным для изучения социального капитала в столь динамично меняющихся условиях, которые характерны для большинства посткоммунистических стран. Кроме того, методика Всемирного банка – это, прежде всего, инструмент социологических, а не экономических исследований. Поэтому зачастую она оказывается малополезной для оценки делового климата и предпринимательской среды.

Другой, более прагматичный подход к изучению социального капитала, исходит из того факта, что большинство исследований в этой области носят вторичный характер. Они базируются на результатах других исследований, обобщая и по-новому интерпретируя их. Чтобы обеспечить достоверность и качество оценок, имеет смысл воспользоваться базами данных, содержащими информацию, собранную в ходе волн Всемирного исследования ценностей (World Values Survey) и Европейского социального исследования (European Social Survey). Однако следует учитывать, что эти социальные обследования преследуют иные, чем исследование социального капитала, цели. Поэтому полученные с их помощью результаты также могут не вполне адекватно отражать реальное состояние социального капитала [15], тем более когда речь идет о его специфических характеристиках, формирующих среду предпринимательской деятельности.

Таким образом, исследователи экономических аспектов социального капитала вынуждены либо использовать стандартные, но несовершенные и спорные инструменты измерения, либо разрабатывать собственные уникальные методики, осознавая, что полученные с их помощью результаты вряд ли будут иметь высокую научную и практическую ценность.

Отметим, что большинство опубликованных исследований социального капитала в Польше выполнено с использованием стандартных методик измерений, лишь отчасти модифицированных в зависимости от задач и объектов исследования. Сопоставление результатов обычно проводится в сравнении с другими странами ЕС на основе международных баз данных. Исследования социального капитала в Польше носят довольно регулярный и всеобъемлющий характер, они охватывают все основные аспекты функционирования социального капитала в территориальном, видовом и иных разрезах, что позволяет получить представление о его состоянии и динамике (в том числе имеются обследования, отражающие некоторые экономические аспекты социального капитала и его влияние на бизнес-среду, например, обзоры Krajowego Rejestru Długów i Rzetelnej Firmy и других организаций).

В отличие от Польши, в России до настоящего времени не проводились полноценные диагностики социального капитала, которые позволяли бы делать обоснованные выводы о его уровне, типах, роли в экономическом и социальном развитии, о динамике изменения и о его влиянии на состояние делового климата. Социальный капитал в России остается малоизученным не только с экономической точки зрения, но и во многих других аспектах. Отсутствует база данных о социальном капитале, делающая возможным его количественный анализ как в масштабах всей страны, так и на уровне отдельных регионов.

Поскольку существующие знания о социальном капитале в России носят фрагментарный характер, по мнению некоторых российских авторов, необходим поиск "более убедительных подтверждений причинной связи между социальным капиталом и развитием, подобрав для этого подходящие инструментальные переменные" [16, с. 169]. Но пока проблема исследования роли социального капитала в экономическом развитии российских регионов остается нерешенной.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Осознавая всю сложность сопоставления столь различающихся с точки зрения общественно-политического устройства, социальной среды и структуры экономики стран, какими являются Россия и Польша, разную степень изученности в них аспектов, связанных с состоянием и функционированием социального капитала, тем не менее, попытаемся выполнить сравнительный анализ влияния этой формы капитала на экономическую среду. Базой для нашего экспресс-анализа выступают данные ранее проведенных исследований, имеющиеся в открытом доступе. Несмотря на разнонаправленность и порой противоречивость результатов этих исследований, можно выделить ряд общих характеристик, дающих, на наш взгляд, общее представление о социальных условиях и предпосылках ведения бизнеса в двух странах.

Прежде всего, отметим, что главным индикатором, широко используемым для характеристики состояния многих аспектов социального капитала, и в том числе его экономических аспектов, является показатель уровня доверия. В частности, в интерпретации российского ученого В. В. Радаева подход Коулмана к определению социального капитала предстает в виде формулировки, в предельно концентрированном виде отображающей его суть, – это сочетание ожиданий и обязательств, выражающееся обобщающим понятием "доверие" [17, с. 129]. С экономической точки зрения доверие рассматривается, прежде всего, в качестве фактора, обеспечивающего рост эффективности бизнеса за счет упрощения процесса достижения взаимопонимания внутри и вне фирмы, снижения требований к проверке контрагентов и контролю сотрудников, уменьшения вероятности оппортунистического поведения партнеров. Имеются эмпирические исследования, доказывающие наличие сильной корреляции между уровнем доверия, с одной стороны, и экономическим развитием, а также благосостоянием граждан, с другой [18, 19]. Однако эта выявленная международными исследованиями закономерность вплоть до последнего времени практически отсутствовала в России. Так, согласно опросам городского населения, проведенным ИСПИ РАН, 54 % респондентов в 1993 году и по 57 % – в 1994 и 1996 годах давали положительный ответ на вопрос "можно ли доверять большинству людей". Россия по этому показателю существенно опережала не только другие посткоммунистические страны, но и большинство западноевропейских стран (за исключением Швеции, Норвегии и Дании), США и Канаду [20], при том, что 1990-е годы в России отмечены сокращением экономики и падением уровня жизни, намного более глубоким, чем в других посткоммунистических странах. В качестве основной причины, объясняющей этот феномен, российские авторы видят особенности социализации значительной части российского населения. В сознании многих респондентов в

тот период еще сохранялась привитая в советскую эпоху "коллективистская" индоктринация, привычка доверять "большинству" – трудовому коллективу, партийной или комсомольской организации, равно как и недопустимость высказывания публичных сомнений в фундаментальных ценностях "большинства". Однако эта коллективистская установка на лояльность и доверие по отношению к "большинству" у бывших советских людей вполне органично сочеталась с недоверием к отдельно взятому, тем более незнакомому человеку. Данный вывод, указывающий на переходный характер фиксируемого уровня доверия в постсоветской России, подкреплялся сильной возрастной дифференциацией результатов опросов, показывавших, что для молодежи был свойствен куда более низкий уровень межличностного доверия, чем для старших поколений россиян [20].

Более поздние исследования подтверждают этот вывод – в России с течением времени наблюдается постепенное снижение уровня доверия к значениям, характерным для стран с сопоставимым уровнем экономического развития и благосостояния. Так, в опросе ФОМ, проведенном в сентябре 2005 года, только 36 % участников заявили, что "людям можно доверять", в то время как 58 % придерживались мнения, что "с людьми нужно быть поосторожнее". Более того, 26 % респондентов, считающих, что людям можно доверять, в общении с незнакомыми людьми ведут себя, по их признанию, "настороженно, с недоверием". Еще более реалистичную оценку уровня межличностного доверия в современной России показывает единодушие участников описываемого опроса, когда они дают более абстрактные оценки – лишь 11% респондентов полагают, что "сегодня в нашем обществе люди чаще относятся друг к другу с доверием". Хотя, вероятно, статистически фиксируемый уровень доверия в России по-прежнему остается несколько завышенным, общая тенденция вполне соответствует росту индивидуализма и невысокому уровню гражданской активности, которые характерны для посткоммунистических обществ. Но в первую очередь снижение доверия связывается с экономическими факторами.

С точки зрения влияния социального капитала на деловую среду не менее важным, чем межличностное доверие, представляется уровень доверия общества к институтам власти и бизнеса. Оценки, выполненные независимыми организациями, дают низкие результаты доверия базовым институтам государства в России. Так, согласно опросу, проведенному осенью 2016 года российской негосударственной исследовательской организацией "Аналитический центр Юрия Левады" ("Левада-Центр"), уровень доверия граждан к властным институтам (Госдума, Совет Федерации, правительство, местные и региональные органы власти, суд, полиция, прокуратура) составлял от 22 до 26 %. Наибольшим доверием в России по традиции пользуется Президент, рейтинг доверия к которому в сентябре 2016 г. достигал 74 %[1]. Отметим также, что согласно этому опросу уровень доверия россиян к малому и среднему бизнесу составлял 22 %, к крупному бизнесу – только 11%[2]. Политологи также

[1] По оценке ВЦИОМ уровень доверия к Президенту России как политику в феврале-марте 2017 г. составлял около 53 % (URL: https://wciom.ru/news/ratings/doverie_politikam/)

[2] Институциональное доверие // Аналитический центр Юрия Левады. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.levada.ru/2016/10/13/institutsionalnoe-doverie-2/

отмечают довольно резкое падение уровня доверия ко всем без исключения институтам власти во второй половине 2016 года, что, по их мнению, во многом связано с затяжным экономическим кризисом[3].

Снижающийся из года в год уровень межличностного доверия и стабильно низкие уровни доверия к базовым институтам государства, вероятно, должны интересовать российских политиков. Однако в целом они не выглядят необычно в сравнении с другими посткоммунистическими странами. Так например, согласно национальным социологическим исследованиям, уровень межличностного доверия в Польше в 2005-2007 гг. составлял 11-11,5 %, а в 2013 году вырос лишь до 12,2 % [21, 22]. Аналогичные исследования, проводимые в рамках European Social Survey, дают несколько лучшие, но также невысокие результаты – от 15 % в 2008 г. [23] до 18 % в 2013 г. [22]. В отношении доверия к государственным институтам в Польше складывается несколько иная, чем в России, ситуация. В то время как по данным Главного управления статистики в первой половине 2015 года центральные власти в Польше (правительство, Сейм и Сенат) имели столь же низкий, как и в России, уровень доверия – примерно 26 %, местные органы пользовались доверием 50-59 % респондентов, а полиция и церковь – около 67 % [24]. Тем не менее, некоторые польские авторы, интерпретируя данные статистики, говорят о недостаточном развитии социального капитала в Польше. Делая такого рода выводы, эксперты утверждают, что низкий уровень социального капитала в Польше имеет фундаментальные причины, в частности, такие как консервативное воспитание, плохое образование, историческая память об авторитарном прошлом страны. Поляки не пытаются понять поведение других людей и предпочитают выбирать традиционные, одобряемые властями, а не инновационные решения. Высокой остается терпимость польского общества к нарушению закона, в сочетании с относительно низкими требованиями к социальным стандартам и услугам [25, 26]. Польские авторы также отмечают, что в течение текущего десятилетия дефицит социального капитала будет оставаться одним из самых больших препятствий на пути социально-экономического развития страны [27]. Но уже сегодня дефицит социального капитала негативным образом сказывается на качестве социально-экономической среды. Под его влиянием в некоторых польских городах сформировались "анклавы бедности" – устойчивые локальные лакуны, для которых характерно множество трудноразрешимых проблем – от воспроизводства бедности и крайней поляризации городской среды до снижения качества рабочей силы [28]. Последнее обстоятельство может иметь серьезные экономические последствия, поскольку социальный капитал – один из важнейших компонентов современной экономики знаний, обеспечивающий глобальную конкурентоспособность страны.

Невысоким остается уровень доверия среди польских предпринимателей. Исследования показывают, что более половины (53 %) представителей бизнеса сомневаются в честности своих контрагентов. Респонденты признают, что большинство их коллег "ищут лазейку в договоре, чтобы получить

[3] Доверие к властным институтам после выборов резко снизилось – "Левада-центр" [Электронный ресурс] // Ведомости. 2016. 13 октября. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/10/13/660744-doverie-vlastnim-institutam

дополнительные выгоды за счет другой стороны". 60 % респондентов считают, что "большинство деловых партнеров поступают честно только в том случае, если у них имеются совпадающие интересы" с партнерами. Неудовлетворительная бизнес-среда и низкий уровень доверия среди польских предпринимателей определяют доминирование осторожного подхода во взаимодействии с контрагентами – его придерживаются почти три четверти респондентов (74 %). Для реализации этого подхода на практике польские предприниматели, как правило, руководствуются двумя основными принципами. Первый из них состоит в консервативном способе ведения бизнеса, смысл которого сводится к тому, чтобы "не предпринимать никаких действий, способных привести к риску". Идеей второго является лозунг "доверяй, но проверяй". Но каковы бы ни были меры, направленные на компенсацию дефицита социального капитала, они не могут коренным образом улучшить деловую среду. В результате только 28 % польских предпринимателей удовлетворены нынешними условиями ведения бизнеса в своей стране [29].

Исследования социального капитала в России носят фрагментарный характер. На их основе можно составить лишь некоторое, самое общее представление о влиянии социального капитала на экономические процессы, происходящие в стране. Вероятно, слабая изученность социального капитала в России обусловлена его нынешней невостребованностью со стороны российского общества и предпринимательских структур. Поэтому выявление фундаментальных закономерностей, как и более подробное изучение особенностей взаимодействия социального капитала с другими формами капитала, в России остается делом будущих исследований.

Пожалуй, наиболее авторитетным источником информации о состоянии социального капитала в России и о его влиянии на общественное развитие в настоящее время является Общественная палата РФ. Периодически под эгидой этого общественного органа проводятся исследования, результаты которых позволяют судить (с разной степенью достоверности) о различных аспектах социального капитала в России, в том числе на региональном уровне. На основании одной из таких работ – исследовании о состоянии некоммерческого сектора в Северо-Западном федеральном округе, выполненном социологической компанией Aventica в 2015 году, можно получить некоторое представление о состоянии социального капитала в Калининградской области относительно других регионов. Согласно результатам этого исследования, Калининградская область входит в число российских регионов со средним уровнем развития социального капитала, оцененного по трем компонентам: капиталам социальных ценностей и норм, социальных сетей, а также капитала доверия [30]. По сравнению с другими регионами Северо-Запада России, Калининградская область располагает средним уровнем капитала социальных ценностей и норм (индикаторами этого капитала в исследовании служат готовность участвовать в общественной работе, заниматься благотворительностью и ряд других показателей, косвенно характеризующих приверженность населения общепринятым нормам и его социальное самочувствие). Сводный индекс этого капитала в Калининградской области составил 47 ед., при среднем в федеральном округе значении, равном 48. Наиболее высок в Калининградской

области капитал социальных сетей (его индикаторы: количество общественных и религиозных организаций, число активных авторов социальных сетей и другие показатели). По уровню развития третьего сектора и активности в социальных интернет-сетях Калининградская область опережает большинство других регионов Северо-Запада (индекс капитала в области – 52 при среднем значении по СЗФО - 48). Но при этом область относится к регионам с низким уровнем доверия как межличностного, так и к федеральным институтам власти. Отметим, однако, спорность такого вывода, поскольку сомнительна адекватность большинства индикаторов "капитала доверия", величину которого авторы исследования оценивают с помощью таких показателей, как доля избирателей, проголосовавших за выбранного президента, число бытовых и экономических преступлений, число разводов. На наш взгляд, из всего набора индикаторов этого компонента социального капитала наиболее объективным и информативным является только один – "доля респондентов, утверждающих, что они доверяют окружающим", значение которого в Калининградской области составило 21 % (при среднем по округу 23 %). Отметим, что эта величина выше аналогичных показателей, фиксируемых всеми наблюдениями социального капитала в Польше в целом и в ее северо-восточных воеводствах [22, 31, 32].

Таким образом, можно предположить, что по уровню развития социального капитала Калининградская область либо не отличается от окружающих ее регионов, либо даже несколько опережает их. Разумеется, данная оценка является очень поверхностной, поскольку проблема измерения социального капитала в регионе должна стать предметом куда более детального изучения. Пока же следует осторожно относиться к имеющимся оценкам, поскольку они могут носить политизированный и конъюнктурный характер. Попутно отметим, что в отечественной литературе встречаются гораздо более негативные, чем те, которые приводятся нами, оценки уровня развития социального капитала в России. Авторы этих исследований используют для характеристики его состояния такие термины как "общество недоверия" и "экономика недоверия" [33], полагая, что "взаимное недоверие власти, общества и бизнеса […] не способствует модернизации и развитию [страны], для которых необходима консолидация социума" [34].

Сложной и пока далекой от решения проблемой изучения социального капитала также является оценка его экономических аспектов. Как в России, так и в Польше имеется крайне мало исследований в этой области. В какой-то мере судить об уровне развития социального капитала с позиций его влияния на экономику можно на основании сопоставления данных некоторых международных рейтингов, содержащих в своем составе компоненты, прямо или косвенно характеризующие социальный капитал. Одним из таких весьма популярных в настоящее время рейтингов является Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), представляющий собой комбинацию статистических данных и результатов опросов бизнесменов в разных странах. Индекс охватывает более 100 характеристик конкурентоспособности, в том числе включает ряд показателей эффективности экономики, среди которых есть несколько индикаторов, характеризующих экономические аспекты социального капитала. Судя по этому рейтингу 2016-

2017 гг., Польша опережала Россию как в целом по уровню глобальной конкурентоспособности, так и по социальным компонентам индекса. Так например, по степени доверия на финансовом рынке Россия занимала только 104-е место в рейтинге (из 133), в то время как Польша – 44-е место, по показателю готовности делегировать полномочия, характеризующему степень сотрудничества в отношениях работодателей и наемного персонала, – 78-е место (Польша – 61-е)[4]. Аналогичная ситуация складывается и по ряду других компонентов индекса, позволяющих косвенно судить о влиянии социального капитала на глобальную конкурентоспособность и экономическое развитие страны.

Как отмечает большинство исследователей, наличие развитого социального капитала снижает трансакционные издержки, обеспечивает уверенность в том, что можно доверять своим согражданам, партнерам, сотрудникам, чиновникам, государству. Однако не менее важным является реальное отношение бизнеса к социальному капиталу, характеристика, с одной стороны, восприятия бизнесом этого капитала в качестве ресурса своего развития, а с другой, – желания и готовности участвовать в его воспроизводстве. В этой связи важным аспектом взаимодействия бизнеса и общества, результатом которого является создание социального капитала, выступает социально ответственная корпоративная политика. С этой точки зрения обе страны – и Россия, и Польша – выглядят примерно одинаково. Опросы предпринимателей двух стран показывают несклонность бизнеса к социально ответственным практикам. Несмотря на растущую популярность идей гуманизма и цивилизованных рыночных отношений, прибыль по-прежнему рассматривается польским бизнесом в качестве определяющего фактора при принятии управленческих решений, в то время как идеи корпоративной социальной ответственности и этические принципы предпринимательства остаются мало распространенными в Польше [29]. В свою очередь, опросы российских предпринимателей указывают на то, что почти половина из них (48 %) считает низким уровень социальной ответственности бизнеса. Также хорошо иллюстрирующим отношение российского бизнеса к проблеме социального капитала является доминирующее среди предпринимателей представление о том, что инициатором повышения уровня корпоративной социальной ответственности должно быть государство. Так, главным инструментом поддержки, направленным на повышение социальной ответственности, респонденты называют налоговое стимулирование ответственных предпринимателей (71%). Около 60 % респондентов считают, что социальную ответственность бизнеса нужно поддерживать путем предоставления ответственным компаниям преимущества в получении государственных заказов, а также путем их льготного государственного кредитования. Среди популярных, по мнению российских предпринимателей, мер стимулирования социальной ответственности - также финансирование государством социальных мероприятий, реализуемых бизнес-структурами [35, с. 29-30].

---

[4] The Global Competitiveness Report 2016–2017 // The World Economic Forum. Режим доступа: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1.

Продолжая тему взаимодействия государства и бизнеса в контексте оценки уровня развития социального капитала, большинство российских предпринимателей (37 % респондентов) полагают, что власть воспринимает бизнес-сообщество в качестве младшего партнера. Поэтому 74 % участников опроса самым популярным способом взаимодействия с властью признали личные контакты с представителями государственной и местной власти [35, с. 36-37]. Столь сильная зависимость бизнеса от государства указывает, с одной стороны, на явный дефицит социального капитала (или, согласно Фукуяма, на негативный социальный капитал [10]), а с другой, вместе с выводом о низкой социальной ответственности бизнеса, – на нежелание российских предпринимателей участвовать в создании социального капитала. В этих условиях единственной стороной, прямо заинтересованной в создании социального капитала, выступает гражданское общество. Отметим, что подобная практика противоречит общераспространенным представлениям о выгодах, связанных с наличием социального капитала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ и обобщение работ, посвященных исследованию экономических аспектов функционирования социального капитала, указывает на то, что, по крайней мере, на теоретическом уровне признается, что развитый социальный капитал выступает важнейшим условием экономического развития и, в более широком аспекте, роста благосостояния общества. Его наличие выгодно не только обществу, но и бизнесу, поскольку позволяет последнему получать дополнительную прибыль за счет создания благоприятной локальной социальной среды. Эта прибыль, обозначаемая как "социальная рента", извлекается "за счет развития социального порядка – использования социального капитала, накопленного в данной стране или […] в регионе" [36, с. 14]. Обладателями социальной ренты являются все экономические агенты, действующие в определенной социально-институциональной среде, предоставляющей особые выгоды по сравнению с теми условиями, которые существуют за ее пределами. Соответственно, отставание какого-либо региона в развитии социального капитала относительно других регионов означает потерю им одного из конкурентных преимуществ, что неизбежно негативно отражается на конкурентоспособности регионального бизнеса. В этой связи настораживает не столько текущее состояние, сколько общая динамика развития социального капитала в России и в Польше. В то время как в России в течение последних двух десятилетий явно заметна тенденция ухудшения социального капитала, в Польше, напротив, под влиянием других, более благополучных в социальном плане стран ЕС и в результате собственных экономических успехов, наблюдается относительно медленный, но устойчивый рост социального капитала. Подобная тенденция, в случае ее сохранения, грозит России утратой столь важного компонента благоприятной предпринимательской среды, каким является социальный капитал.

Калининградская область, в силу своих географических особенностей вынужденная конкурировать не только с другими российскими регионами, но и с окружающими ее странами и территориями, в частности, с северо-восточными

воеводствами Польши, дрейфуя в русле этой общероссийской тенденции, может оказаться в куда более сложной ситуации, чем другие субъекты Российской Федерации. В предельном случае нынешняя политическая изоляция области от ее соседей, относительно легко преодолимая с помощью политических решений, может смениться куда более труднопреодолимыми барьерами, в основе которых будут лежать уже не конъюнктурные, а фундаментальные причины, обусловленные социально-экономической несовместимостью региона с окружающими его территориями. Чтобы этого не произошло, общество, бизнес и власти Калининградской области должны совместно выработать и последовательно реализовывать региональную политику, направленную на развитие социального капитала. Представляется, что целью такой политики должно стать неуклонное наращивание ключевых компонентов социального капитала и рост взаимной ответственности акторов, а ее основой – система мониторинга состояния социального капитала в регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Харин, А. Г. Теоретические и практические аспекты оценки неосязаемых активов компании / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. - 2017. - № 1 (17). - С. 23-37.
2. Bourdieu, P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital / P. Bourdieu // Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2). - Göttingen, 1983. - S. 183-198.
3. La Porta, R. Trust in Large Organizations / R. La Porta [et al.] // American Economic Review. Papers and Proceedings. - 1997. - Vol. 87 (2). - P. 333-338.
4. Sztompka, P. Socjologia. Analiza społeczeństwa / P. Sztompka. – Kraków: Wydawnictwo Znak, 2009. - 720 s.
5. Bartkowski, J. Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym / J. Bartkowski //Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny. - Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2007. - S. 54-92.
6. Evans, P. Government Actions, Social Capitals and Development: Reviewing the Evidence on Synergy / P. Evans // World Development. - 1996. - Vol. 24. - P. 1119-1132.
7. Lesser, E. L. Communities of Practice, Social Capital and Organizational Knowledge // Knowledge and Communities / E. L. Lesser, L. Prusak; ed. by Lesser E. L., Fontane M. A., Slusher J. A. - Boston: Butterworth Heinemann, 2000. - P. 123-131.
8. Bjørnskov, Ch. Social Trust and Fractionalization: A Possible Reinterpretation / Ch. Bjørnskov // European Sociological Review. - 2008. - Vol. 24. - P. 271-283.
9. Тарасова, А. Н. Социальный капитал и деловая активность предпринимателей малого и среднего бизнеса в Уральском федеральном округе / А. Н. Тарасова, В. А. Давыденко, В. В. Зыков // Вестник Челябинского гос. ун-та. - 2012. - № 35 (289), вып. 28. - С. 127-135.
10. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. - Москва: АСТ Хранитель, 2006. - 730 с.

11. Титов, В. Н. Социальный капитал организации: проблемы накопления и использования / В. Н. Титов // Экономическая наука современной России. - 2012. - № 3 (58). - С. 86-99.

12. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. - 2001. - № 3. - С. 121-139.

13. Харин, А. Г. Расширенная концепция управления на основе стоимости: теория, методология, практика: монография / А. Г. Харин. - Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014. - 294 с.

14. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. – Paris: OECD Publishing, 2001. - 120 p.

15. Адам, Ф. Социальный капитал в европейских исследованиях / Ф. Адам, Д. Подменик // Социологические исследования. - 2010. - № 11. - С. 35-48.

16. Меняшев, Р. Ш. Экономическая отдача на социальный капитал: о чем говорят российские данные? / Р. Ш. Меняшев, Л. И. Полищук// XI Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. - Москва: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2011. – Т. 2. - С. 159-170.

17. Радаев, В. В. Экономическая социология: учеб. для вузов / В. В. Радаев. - Москва: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. - 603 с.

18. Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – Princeton N.J.: Princeton University Press, 1990. - 484 p.

19. Bornschier, V. Trust and Tolerance – Enabling Social Capital Formation for Modern Economic Growth and Societal Change / V. Bornschier [Электронный ресурс]. 2001. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/228458718_Trust_and_Tolerance-Enabling_Social_Capital_Formation_for_Modern_Economic_Growth_and_Societal_Change

20. Кертман, Г. Межличностное доверие в России / Г. Кертман // Социальная реальность. - 2006. - № 4. - С. 7-24.

21. Czapiński, J. Diagnoza Społeczna 2007 / J. Czapiński //Warunki i jakość życia Polaków. – Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, 2008. - 367 s.

22. Czapiński, J. Diagnoza Społeczna 2013 / J. Czapiński // Warunki i jakość życia Polaków. – Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, 2014. - 578 s.

23. Raport Polska 2030. Wyzwania rozwojowe. Warszawa. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów. 2009 / Boni M. (red.). Dostępny na: http://zds.kprm.gov.pl/sites/default/files/pliki/08_kapital_spoleczny.pdf.

24. Wartości i zaufanie społeczne w Polsce w 2015 r. (Notatka informacyjna na podstawie Badania spójności społecznej). – Warszawa: Główny urząd statystyczny, 2015. - 12 s.

25. Skarżyńska, K. Czy jesteśmy prorozwojowy? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju / K. Skarżyńska // Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają. – Gdańsk: GWP, 2005. - S. 81-83.

26. Kliczuk, A. Kapitał społeczny Polaków a rozwój społeczno-ekonomiczny / A. Kliczuk [Электронный ресурс]. 2011. Dostępny na: http://ssrn.com/abstract=1963890.

27. Doliniak, K. Dlaczego Polacy nie ufają innym / K. Doliniak [Электронный ресурс]. 2014. Dostępny na: http://www.forbes.pl/polsce-grozi-niedostatek-kapitalu-spolecznego,artykuly,176941,1,1.html

28. Важивода-Крушиньска, В. Переход бедности от поколения к поколению: вызовы, стоящие перед Польшей / В. Важивода-Крушиньска // Балтийский регион. - 2013. - № 3 (17). - С. 82-92.

29. Kapitał społeczny i zaufanie w polskim biznesie 2015. Raport Krajowego Rejestru Długów i Rzetelnej Firmy [Электронный ресурс]. Dostępny na: http://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2015/Kapital-spoleczny-i-zaufanie-w-polskim-biznesie-2015

30. Анализ третьего сектора в России: взаимодействия и субъекты. Северо-Западный федеральный округ. - Москва: Авентика, 2015. - 285 с.

31. Bildziukiewicz, M. Społecznicy czy indywidualiści? Kapitał społeczny a dobre rządzenie w Polsce i województwie pomorskim / M. Bildziukiewicz // Pomorski Przegląd Gospodarczy [Электронный ресурс]. 2013. Dostępny na: http://ppg.ibngr.pl/pomorski-przeglad-gospodarczy/spolecznicy-czy-indywidualisci-kapital-spoleczny-a-dobre-rzadzenie-w-polsce-i-wojewodztwie-pomorskim

32. Bednarek-Szczepańska, M. Wiejski kapitał społeczny we współczesnej Polsce. Przegląd badań i uwagi metodyczne / M. Bednarek-Szczepańska // Acta universitatis łodziensis, folia geographica socio-economica. - 2013. - No. 13. - S. 19-40.

33. Калюжнова, Н. Я. Экономика недоверия: роль социального капитала в России / Н. Я. Калюжнова // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). - 2012. – Т. 4, № 2. - С. 74-82.

34. Тульчинский, Г. Л. Проблема доверия и современные информационно-коммуникативные технологии / Г. Л. Тульчинский, А. А. Лисенкова // Российский гуманитарный журнал. - 2016. – Т. 5, № 2. - С. 233-240.

35. Доклад о состоянии делового климата в России в 2015 году. - Москва: Российский союз промышленников и предпринимателей, 2016. - 68 с.

36. Дискин, И. Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И. Е. Дискин // Общественные науки и современность. - 1998.- № 4. - С. 5-18.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАХТИЯРОВ БАТЫР БАХТИЯРОВИЧ	студент магистратуры ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
ДЕКТЯРЕВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	студент магистратуры ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
ДРОК ТАТЬЯНА ЕМЕЛЬЯНОВНА	канд. экон. наук, доцент БФУ им. Канта, г. Калининград
ИЛНИЦКИ МАРЕК	хабилитированный доктор, профессор Академии гуманитарных наук им. А. Гейштора в Пултуске (Польша)
КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ЛАНЕЦ СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
МОСЕЙКО ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
НЕКРАСОВА ОЛЬГА ОЛЕГОВНА	доцент Калининградского государственного технического университета
ПЕТРОВ АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
ПОЛОЗОВА АННА СЕРГЕЕВНА	студентка 3-го курса Калининградского государственного технического университета
ПРОХОРОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, ст. преподаватель БФУ им. Канта, г. Калининград
РОМАНОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ШЕХОВЦЕВА ЛИДИЯ СЕМЕНОВНА	доктор экон. наук, профессор БФУ им. Канта, г. Калининград

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В "БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 200 слов; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок на русском и английском языках и упоминаться в тексте в виде ссылок. Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы не менее 7 названий (оформляется строго по ГОСТ 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте по мере упоминания. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи обязательно должны иметь рецензии, публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются по электронной почте, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 209. E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-52.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№2(18) июнь 2017 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г.
Подписано в печать 20.06.17. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф.
Усл. печ. л. 10,8. Уч.-изд. л. 11,9.
Тираж 500 экз. Заказ 55.

Издательство ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет"
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.