



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



№6(61)

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

МОСКВА, 2022



НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам LXI международной
научно-практической конференции*

№ 6 (61)
Июнь 2022 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва
2022

УДК 33
ББК 65
НЗ4

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Илларионова Елена Александровна – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам LXI междунар. науч.-практ. конф. – № 6(61). – М.: Изд. «МЦНО», 2022. – 30 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2022

Оглавление

Экономика	4
1. Бухгалтерский учет, статистика	4
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Магомедова Луиза Маданиевна	4
2. Экономика и управление народным хозяйством	10
СРАВНЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ НКО К УСЛУГАМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ Сорокин Даниил Владимирович	10
3. Экономическая теория	24
ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Иванова Наталья Маратовна Рябичкова Владлена Владимировна Носкова Татьяна Михайловна	24

ЭКОНОМИКА

1. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Магомедова Луиза Маданиевна

магистрант,

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет*

РФ, г. Санкт-Петербург

FEATURES OF THE FORMATION OF WAGES FOR EMPLOYEES OF A TRANSPORT ORGANIZATION

Luiza Magomedova

Undergraduate,

Saint-Petersburg State University of Economics,

Russia, Saint-Petersburg

Аннотация. Одним из ключевых факторов производства на всех этапах экономического развития человечества всегда выступал труд. И успех организации в любой сфере деятельности зависит от максимально эффективного использования человеческого труда. В статье рассмотрены особенности формирования заработной платы водителей автобусов на примере функционирующего транспортного предприятия.

Abstract. One of the key factors of production at all stages of the economic development of mankind has always been labor. And the success of an organization in any field of activity depends on the most efficient use of human labor. The article discusses the features of the formation of wages for bus drivers on the example of a functioning transport enterprise.

Ключевые слова: заработная плата; система оплаты труда; надбавка; тарифная ставка; трудовой кодекс.

Keywords: wages; wage system; allowance; tariff rate; Labor code.

Транспортные организации отличаются большим количеством производственного персонала, обеспечивающего функционирование подвижного состава. Заработная плата таких работников составляет более 70% фонда оплаты труда предприятия и имеет существенный вес в себестоимости готовой продукции или услуги. Именно поэтому руководство предприятия стремится к максимально эффективному использованию фонда оплаты труда, обеспечению удовлетворенности сотрудников условиями труда с целью повышения производительности и трудовой активности.

Основной нормативной регулировкой организации работы и оплаты труда выступает Трудовой кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ), который содержит все основные понятия, касающиеся взаимоотношений работодателя и сотрудника. Так, согласно ст.129 ТК РФ, заработная плата (оплата труда работника) – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Заработная плата устанавливается трудовым договором в соответствии с системой оплаты труда, которая применяется у конкретного работодателя. Система оплаты труда – это схема для расчета заработной платы. Существует три системы оплаты труда:

- тарифная;
- бестарифная;
- смешанная.

В зависимости от характера выполняемой работы компания имеет право выбрать одну или несколько систем оплаты труда. На предприятиях транспортной отрасли чаще всего используется тарифная система оплаты труда, разновидности которой представлены на схеме.



Рисунок 1. Тарифная система оплаты труда

Повременная система оплаты труда предусматривает зависимость заработной платы от количества фактически отработанного сотрудником времени (часов, дней) и тарифной ставки (часовой или дневной) с учетом его квалификации и условий труда:

- простая повременная – заработная плата зависит от количества отработанного времени;
- повременно-премиальная – заработная плата состоит из оплаты отработанного времени и премий, предусмотренных трудовым или коллективным договором;
- окладная – в зависимости от квалификации устанавливается фиксированный месячный оклад.

При сдельной системе оплаты труда заработная плата сотрудника зависит от количества произведенных им единиц продукции с учетом их качества, сложности и условий труда и сдельных расценок.

- прямая сдельная – заработная плата напрямую зависит от количества произведенной сотрудником продукции и сдельной расценки. Чем больше выработка, тем больше оплата труда;
- сдельно-премиальная – кроме сдельной оплаты предусматривает также премиальные выплаты (за перевыполнение нормы выработки или отсутствие брака), указанные в трудовом или коллективном договоре;
- сдельно-прогрессивная – оплата за продукцию сверх нормы производится по повышенным расценкам;
- аккордная – определяется стоимость не отдельного изделия, а комплекса работ, с установлением предельного срока их выполнения;

- косвенно-сдельная – оплата труда рабочих, обслуживающих оборудование и рабочие места. Для них устанавливаются косвенные сдельные расценки из расчёта количества выработки основных рабочих.

Водители составляют основную категорию сотрудников транспортной организации. Уровень их заработной платы зависит от ряда факторов:

- уровень квалификации (классность);
- стаж работы;
- тип и категория транспортного средства, которым управляет водитель;
- город и регион;
- вид собственности (частная или муниципальная);
- условия труда.

Заработная плата работников транспортной отрасли (как и любого другого работника) состоит из оплаты за отработанное время, компенсирующих и стимулирующих выплат. К выплатам за сверхурочную работу, работу в выходные и праздничные дни, работу в ночное время, за совмещение профессий применяются общие правила, предусмотренные ТК РФ.

В данной работе автор рассмотрел особенности формирования заработной платы водителей автобусов. Чаще всего для них установлена повременная система оплаты труда, и заработная плата определяется как произведение отработанных часов (дней) на часовую (дневную) тарифную ставку. Имеет место и применение сдельной системы, в частности, на предприятиях, занимающихся грузоперевозками.

В транспортной отрасли, в отличие от других, установлена стимулирующая надбавка за классность. Классность присуждают работнику в зависимости от стажа работы специально назначенной комиссией на конкретном предприятии. Если водителю присвоен 1 или 2 класс, то это предусматривает доплату к заработной плате. Следует отметить, что согласно Трудовому кодексу РФ, доплата за присуждённый класс водителю является правом работодателя, а не обязанностью. Наличие доплат за классность и ее размер необходимо согласовывать при приеме на работу и отразить это в трудовом или коллективном договоре во избежание спорных ситуаций между работником и работодателем.

Чаще всего выплата за классность устанавливается в следующих размерах:

- за 1 класс – 25% от фиксированной ставки;
- за 2 класс – 10% от фиксированной ставки.

Кроме этого, на предприятиях могут быть установлены другие стимулирующие выплаты, например, за выполнение плана перевозок, за бережное отношение к транспортному средству, за экономию топлива и горюче-смазочных материалов и пр.

Работа водителем автобуса отличается сложностью и существенным негативным влиянием на организм, и ТК РФ определена необходимость установить доплаты за работу во вредных и опасных условиях труда. По результатам специальной оценки условий труда должности присваивается категория условий, в зависимости от которой устанавливаются надбавки. Различают следующие категории условий труда:

- оптимальные;
- допустимые;
- вредные;
- опасные.

Если в результате оценки должность водителя автобуса признана вредной или опасной, работодатель обязан предоставить сотрудникам надбавку, дополнительные дни оплачиваемого отпуска или сокращение продолжительности рабочего времени. Какие именно компенсации предусмотрены для сотрудников на конкретном предприятии определяет организация, осуществляющая специальную оценку условий труда. Минимальный размер надбавки за вредные и опасные условия труда, согласно ТК РФ, составляет 4% ставки, ежегодный оплачиваемый отпуск в размере 7 дней и сокращённая рабочая неделя продолжительностью не более 36 часов.

Индивидуальный предприниматель Иванова Ольга Ивановна занимается перевозкой пассажиров в пригородном сообщении по Ленинградской области с 2020г. Штат организации состоит из 31 человека, в том числе водителей, бухгалтера, диспетчеров, механиков, специалиста, ответственного за безопасность дорожного движения.

В рассматриваемой организации для большинства сотрудников применяется повременно-премиальная система оплаты труда, установлены часовые тарифные ставки и определенный режим рабочего времени.

Для водителей автобусов, диспетчеров и механиков установлена почасовая оплата труда. В этом случае заработная плата определяется умножением часовой ставки на количество отработанных часов. При этом в состав отработанного времени водителя включается время управления автомобилем, время остановок для кратковременного отдыха, время подготовительных и заключительных работ перед выездом на линию и после возвращения с линии соответственно, время проведения медицинского осмотра перед выездом и после возвращения, время проведения работ по устранению возникших в течение работы эксплуатационных неисправностей автомобиля. Тарифная ставка водителей

зависит от категории, сложности управления транспортным средством, работы в дневное или ночное время согласно графику.

Кроме этого, заработная плата включает доплату за совмещение работы водителя и кондуктора, доплату за вредные условия труда, а также премию за бережное отношение к транспортному средству, ежегодную премию за вождение без ДТП и выполнение норм расхода топлива и горюче-смазочного материала согласно «Положению о премировании водителей», разработанному в организации.

Рассмотрим на примере расчет заработной платы водителя. В марте 2022 г. водитель Кравцов В.И. отработал 150 часов.

Тарифная ставка – 150 руб./ч.;

Доплата за совмещение работы водителя и кондуктора – 10% от часовой ставки;

Доплата за вредные условия – 4% от заработной платы.

За март месяц Кравцову В.И. начислено:

$(150 \times 150) = 22\,500$ руб. – за отработанное время;

$22\,500 \times 10\% = 2\,250$ руб. – за совмещение работы водителя и кондуктора;

$(22\,500 + 2\,250) \times 4\% = 990$ руб. – за вредные условия труда.

Итого: $22\,500 + 2\,250 + 990 = 25\,740$ руб.

Таким образом, в результате проведенного анализа теоретической базы автор пришел к выводу, что организация оплаты труда в транспортной отрасли имеет свои особенности. Заработная плата водителя зависит от многих факторов, таких как вид транспортного средства, условия труда (вредные, опасные), квалификация и стаж работы водителя, в зависимости от которой ему присуждается классность. Формирование заработной платы водителя автобуса было подробно рассмотрено на примере действующего предприятия.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 16.12.2019). – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
2. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / И.В. Анциферова. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 558 с.
3. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И.. – М.: Юнити, 2017. – 1279 с.

2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

СРАВНЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ НКО К УСЛУГАМ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Сорокин Даниил Владимирович

аспирант

*Московский финансово-юридический университет МФЮА,
РФ, г. Москва*

Аннотация. В данной статье приводится анализ теоретической базы сотрудничества государства и НКО, разбираются причины и порядки сотрудничества, а также степень вовлеченности сторон в услуги социальной сферы. Работа содержит описание российского и зарубежного (скандинавский страны) опыта взаимодействия НКО и государства в рамках данной сферы исследования. Далее производится сравнение отечественных практик с иностранными, выводятся закономерности с учётом исторического контекста, а также различия (сильные и слабые стороны) с учётом национальных особенностей взаимодействия государства и «третьего сектора» экономики. В статье также приводятся и региональные особенности проблематики в России.

Ключевые слова: НКО, социальная сфера, сотрудничество государства и НКО, скандинавские страны.

Введение

По Конституции Российской Федерации Россия – это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Одним из ключевых направлений деятельности Российской Федерации в качестве социального государства — это оказание услуг своему населению.

Обычно, государственные услуги социальной сферы оказываются государственными учреждениями, не смотря на это ученые исследователи (теоретики) и госслужащие (практики) государственного управления замечают значительные недостатки такого способа

предоставления данных услуг. К этим недостаткам можно отнести, например, отсутствие реальной конкуренции в государственном секторе, следствием чего является отсутствие мотивации к повышению качества предоставляемых услуг. Ввиду выше указанных и иных схожих причин возникает вопрос об альтернативных способах оказания государственных услуг. В данной статье нами будет рассмотрена одна из таких альтернатив, а именно: передача части услуг негосударственным некоммерческим поставщикам.

Для большей части «западных» стран (в том числе страны Европы и Северная Америка) это уже давно реализуемая практика, в то время как в Российской Федерации такое сотрудничество только начинает развиваться. Впервые о важности данного вида взаимодействия в нашей стране начали говорить только в девяностых годах двадцатого века, а на федеральном уровне этот вопрос стал подниматься ещё позже в конце первого десятилетия двадцать первого века. Первым инструментом сотрудничества двух секторов принято считать принятую в 2009 году Правительством Российской Федерации «Концепцию содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации». После этого было реализовано и принято множество постановлений, декретов, а также законов, касающихся деятельность некоммерческих организаций. К ним можно отнести:

Помимо этого, вопросы передачи услуг некоммерческим поставщикам неоднократно входили в повестку послания Президента РФ Федеральному собранию.

В работе будет проведен анализ деятельности некоммерческих организаций на рынке социальных услуг.

В рамках статьи мы осветим следующие вопросы: изучим лучшие практики сотрудничества НКО и государства (российский и зарубежный опыт), рассмотрим основные преимущества и недостатки НКО (на опыте разных стран), а также проанализируем барьеры, которые могут препятствовать этому сотрудничеству.

Причины сотрудничества государства и НКО

Мы начнем нашу работу с анализа общих теоретических положений, изучим причины сотрудничества государства и НКО. Данную тематику изучали в своих работах Л. Саламон и М. Топлер. В своей совместной статье “Government-nonprofit cooperation: Anomaly or necessity” авторы сообщают, что изначально появлялись теории, объясняющие существование некоммерческих организаций. Ученые не выделяли некоммерческий сектор как отдельный, а рассматривали именно двухсекторную классическую экономическую модель (частный сектор и государственный сектор), считая, что предпосылок или

каких-либо оснований для сотрудничества и взаимодействия между некоммерческим сектором и государственным нет.

Эти теории можно разделить на две основные группы: первые рассматривают существование НКО с точки зрения спроса, вторые, с точки зрения предложения [11, с. 2159].

Начнём с первой группы, так Б. Вейсброд был одним из первых, кто объяснил роль, которую играют НКО с точки зрения классической экономики. Свои рассуждения он строил на том, что рынок может обеспечивать требуемыми товарами и услугами только тех, кто способен покрыть затраты на них (заплатить). По мнению многих экономистов того периода, государство было единственным, кто могло закрыть те пробелы, которые появлялись ввиду рыночного взаимодействия, но Б. Вейсброд с этим не соглашался. Он считал, что государство, обеспечивая граждан общественными благами, старается приспособить их к нуждам так называемого «медианного избирателя». Но в обществах, в которых наблюдается высокий уровень вариативности населения, возникают неоднородные потребности в разных общественных благах, и эти потребности государству закрыть трудоемко. В результате, как государство, так и рынок не могут удовлетворить в полном объеме спрос населения, и поэтому возникают некоммерческие организации, основной целью которых является восполнение данного пробела.

Существует также и другая теория, которая рассматривает вопрос существования НКО с точки зрения спроса. Она ставит акцент на том, что некоммерческие организации существуют по причине того, что между НКО и обществом существует условный элемент доверия. Важность именно доверия, возникает ввиду одного из видов рыночных провалов, выделяемыми экономистами – «асимметрии информации». Некоммерческие организации по не ставят целью обмануть своих клиентов, так как не стремятся к получению прибыли, что является стимулом к повышению доверия.

Обратимся ко второй группе теорий, рассматривающих существование НКО с точки зрения предложения. По мнению людей, придерживающихся данных взглядов не неудовлетворённость спроса является отправной точкой для появления НКО, а определённые моральные убеждения, добровольчество и желание помочь. В дополнение к этому есть гипотеза о том, что в ряде случаев НКО создаются не для оказания самих услуг, а например для того, чтобы увеличить число последователей определенной религии или идеологии. Общее у этих теорий то, что они исключают денежные или иные экономические факторы, вследствие которых появляются НКО [11, с. 2160].

Несмотря на это, как уже было сказано выше, все эти теории никак не объясняют взаимоотношения между государственным сектором и некоммерческим. Поэтому Л. Саломон сделал свои предположения. Если сначала мы рассматривали теории с точки зрения рыночных спроса и предложения, то он предложил новую теорию, которая объясняет, зачем НКО ищут помощи у государства и зачем государство сотрудничает с НКО.

Свою теорию Л. Саломон назвал «Теория провалов некоммерческого сектора». Из её наименования уже видно, что некоммерческий сектор имеет ряд «провалов». Автор этой теории выделил следующие типы этих провалов [11, с. 2163 - 2164]:

1. Филантропическая недостаточность. Это означает, что часто НКО не хватает ресурсов для того, чтобы оказывать достаточное обществу количество услуг. Более того, учёный заметил, что больше всего «благотворительных ресурсов» находятся там, где потребность в них наименьшая и наоборот;

2. Филантропический партикуляризм. Данный термин означает, что НКО нацелены на оказание услуг какой-то определённой группе людей, игнорируя другие группы. По мнению Л. Саламона, это приводит к неравномерному распределению услуг в обществе;

3. Филантропический патернализм. Под этим провалом исследователи понимают, что НКО склонны рассматривать услуги, как привилегии, в то время как в демократических обществах люди имеют одинаковое право на доступ к услугам;

4. Филантропический дилетантизм. Последний из провалов некоммерческого сектора означает, что НКО не хватает квалифицированной рабочей силы. Добровольцы зачастую не обладают нужными для оказания услуг навыками.

Л. Саломон утверждает, что эти провалы являются отражением сильных сторон государства, поэтому НКО заинтересованы в сотрудничестве с ним. Так, например, способность государства к принуждению, в том числе и к сбору налогов может решить проблему недостаточности НКО. Стремления государства к равенству в обществе и верховенству права является отражением филантропического партикуляризма. Демократические процессы, которые устанавливают права на доступ к определенным благам в отличие от упоминаемых привилегий, указанных в проблеме филантропического патернализма. Наконец установление стандартов и регламентов, в которых отражаются требования к профессиональному уровню, является отражением проблемы дилетантизма.

Теперь рассмотрим причины, по которым государство заинтересовано в сотрудничестве с НКО. Так же, как и в случае анализа причин заинтересованности НКО в государстве, Л. Саломон предлагает начать анализ с провалов государства. Исследования показали, что громоздкие бюрократические аппараты являются неэффективными, и кроме того, чиновники часто действуют в своих интересах, а не в интересах общества. Во-вторых, государству зачастую не хватает гибкости в своих действиях. Это крайне необходимо, когда речь идёт о предоставлении услуг в масштабах общества. Наконец государству не хватает не только гибкости, но и ресурсов для эффективной работы. Поэтому, по мнению автора теории *New Governance Theory*, которую мы рассматриваем, государству необходима гражданская мобилизация. Подобно тому, как государство способно заполнять провалы некоммерческого сектора, некоммерческий сектор может заполнять провалы государства, например, путём гибкого менеджмента, более индивидуализированного подхода, небольшим масштабом оказываемых услуг и т.д. [11, с. 2168].

Сильные и слабые стороны НКО

Рассмотрев причины сотрудничества государства и НКО, перейдём к анализу сильных и слабых сторон некоммерческих поставщиков. При написании данного параграфа мы будем опираться на статьи И.В. Мерсияновой и В.Б. Беневоленского “НКО как поставщиков социальных услуг: апробация в российских условиях” и “НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон” Они провели эмпирическое исследование, на основе которых можно дать такую характеристику. И хотя исследование проводилось на основе российских НКО, присущие им преимущества и недостатки могут быть свойственны НКО в любой стране мира.

Начнём с сильных сторон. Исследователи выделили 5 преимуществ НКО, как поставщиков социальных услуг [4, с. 13-15]:

1. Гибкость социально ориентированной деятельности НКО;
2. Способность НКО привлекать к решению социальных проблем дополнительные ресурсы, такие как труд добровольцев и частные пожертвования;
3. Способность НКО продолжать социально ориентированную деятельность, развернутую в рамках совместных с государством программ и проектов при государственной поддержке, в условиях сокращения выделяемого на нее государственного финансирования;
4. Сравнительно небольшие масштабы деятельности и обслуживаемого контингента нуждающихся у каждой отдельно взятой НКО;
5. Способность обеспечить комплексный подход к решению проблем.

Однако несмотря на ряд преимуществ, НКО сталкиваются с рядом проблем. Частично мы уже упоминали о недостатках некоммерческих поставщиков, когда анализировали причины межсекторного сотрудничества, однако в этой части мы применим более практический подход. Анализируя проблемы мы обратимся к эмпирическим данным, собранными Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора при НИУ ВШЭ, опубликованным в статье И.В. Мерсияновой и В.Б. Беневоленского о слабых сторонах НКО.

Во-первых, одной из самых существенных проблем является отсутствие ресурсов у некоммерческих поставщиков. Многими экспертами выделяется проблема низких тарифов на услуги со стороны государства [5, с. 87]. Зачастую данные тарифы не позволяют НКО компенсировать затраты на оказание. Однако государство обращает своё внимание на данную проблему. Так, например, в 2016 году Министерством труда и социальной защиты РФ совместно с федеральным министерством экономического развития подготовили рекомендации для высших органов исполнительной власти субъектов РФ при определении тарифов учитывать специфику деятельности некоммерческих организаций. Наконец одним из факторов недостаточной финансовой базы НКО являются так называемые временные лаги. Это означает, что НКО приходится ждать довольно длительное время между реализацией услуг и их финансированием (временной лаг может составлять до 6 месяцев).

В преимуществах исследователи указали возможность НКО привлекать дополнительные ресурсы в том числе и трудовые. Именно с этим связано один из недостатков российских НКО. Дело в том, что компании обычно имеют специалистов по подбору кадров, в то время как в большинстве некоммерческих организаций таких специалистов нет.

Другой проблемой, связанной с трудовыми ресурсами является уже упоминавшийся выше профессиональный дилетантизм. Непрофессионализм сотрудников может стать серьезным барьером для НКО на выход социальных услуг, так как без определенного уровня административного профессионализма и уровня подготовки персонала НКО не могут входить в региональные реестры поставщиков социальных услуг, а также в некоторых случаях не смогут участвовать в конкурсе на право заключения государственного контракта [5, с. 96].

Анализ зарубежного опыта сотрудничества государства и НКО

Рассмотрев теоретические аспекты перейдем к практике функционирования НКО за рубежом. Единого пути развития сотрудничества двух секторов нет, в одних странах, НКО оказывают услуги более ста лет (как в Нидерландах), в других привлечение НКО к оказанию услуг началось относительно недавно (как в случае России) [12, с. 2151-2152].

Мы начнём наш анализ с изучения зарубежного опыта. Для изучения нами были взяты скандинавские страны (Норвегия, Швеция, Дания), Нидерланды. Данные страны были взяты не случайно. Скандинавские страны были выбраны нами, потому что в этих странах, так же, как и в России велик масштаб государственного сектора, Нидерланды так как практика сотрудничество государства и НКО уже существует более ста лет.

Начнем наш анализ с изучения скандинавских стран. До начала 90-х годов XX века услуги в скандинавских странах в основном оказывались государственным сектором. Однако ввиду появившихся проблем таких как старение населения и высокий государственный долг, политику оказания социальных услуг пришлось пересмотреть. В результате скандинавы перешли к более инновационной модели, созданию квазирынков, где государство в качестве заказчика финансирует услуги [9, с. 2].

Однако создание таких рынков по-разному сработало в Скандинавских странах. Так Швеция, например создала такую систему, где потребители услуг сами могут выбрать организацию, которая будет оказывать услуги, а шведское государство лишь затем оплатит эти услуги [9, с. 49]. В результате таких мер в Швеции был зафиксирован высокий рост коммерческих поставщиков, в то время как доля некоммерческих была чрезвычайно низка (5% в сфере образования, 1% в здравоохранении, 3 в социальных услугах%).

Напротив, в Дании государство стремится передавать часть своих услуг некоммерческим организациям. Авторы указывают, что во многом это произошло потому, что НКО были первопроходцами в оказании многих услуг за последние 150 лет. При этом стоит отметить, что основная нагрузка в оказании услуг лежит на государственном секторе. Но при этом государство в Дании активно поддерживает некоммерческие организации. Например, доля участия НКО в оказании образовательных услуг (детские сады, начальное образование) составляет около 30%. Также относительно высока доля НКО в оказании социальных услуг и составляет 12.4%.

Норвежская модель построена по принципу заключения контракта на конкурсной основе. В конкурсе могут участвовать как государственные учреждения, так и негосударственные поставщики. Эти меры позволяют усилить конкуренцию за государственные средства. Однако бывают такие конкурсы, например конкурсы на контракт на поддержку детей, когда государство ставит перед собой цель выбрать поставщика из числа некоммерческих организаций. Исследователи скандинавских стран утверждают, что несмотря на рост коммерческого сектора в Норвегии, который они измеряют в количестве сотрудников по секторам, НКО остаются лидерами в тех сферах, где они являются новаторами

(поддержка пожилого населения, психологическая поддержка населения и т.д.). Если в Швеции рост коммерческого сектора растёт вместе со снижением доли НКО и государства в оказании услуг, то в случае Норвегии некоммерческий сектор остается стабильным на протяжении последних лет [9, с. 49].

Третий сектор в Нидерландах является одним из самых развитых в мире. Практика привлечения НКО к оказанию услуг в Нидерландах существует более ста лет. Стоит отметить, что в структуре доходов голландских НКО оказание услуг, переданных государством, составляет около 60% [10, с. 2270]. Нидерланды выстроили такой механизм взаимодействия с третьим сектором, что НКО вовлечены не только в оказание услуг, но также и формирование политики. Так, например, НКО регулярно участвуют в консультациях с властями. Даже приветствуется для государственных служащих, если у них есть опыт работы в некоммерческом секторе. Что касается оказания услуг, то в Нидерландах был создан сложный механизм сотрудничества между правительством и некоммерческими организациями, в рамках которого некоммерческие организации выполняют функции по оказанию услуг и формированию политики. Так, например, в сфере образования школы различной системы и происхождения (католические, протестантские, светские, с обучением по системе монтессори) были уравнены в правах на государственном уровне и финансировались по единой схеме. Государство стало ориентировано на контроль за результатом, а не за процессом в общем, что привело к увеличению уровня бюрократизации увеличивался. К тому же стоит отметить, что несмотря на богатый опыт сотрудничества государства и НКО в Нидерландах, там НКО не рассматривается властями как отдельный предмет государственной политики.

Таким образом мы рассмотрели опыт различных зарубежных стран, выяснили, какую траекторию отношений выбирают государства со своими НКО, какова доля НКО в различных странах и какие проблемы возникают в процессе сотрудничества между двумя секторами. Теперь перейдем к изучению отечественной практики.

Российский опыт сотрудничества государства и НКО

Рассмотрим масштабы деятельности НКО в России, изучим меры, предусмотренные законодательством для межсекторного сотрудничества, рассмотрим активность НКО в рамках участия в конкурсах на заключение контрактов и т. д.

Начнем с изучения масштабов и структуры третьего сектора в Российской Федерации. По мнению Л. Саламона состояние некоммерческого сектора и форма его отношений с правительством являются

результатом противоречивого советского и постсоветского развития страны [13, с. 2183]. Поясняя эту мысль, он пишет, что некоторые государственные организации в 90-е годы преобразовались в некоммерческие и затем к ним добавились еще два новых вида организаций – гражданские организации, занимающиеся в основном правозащитной деятельностью, деятельностью по охране окружающей среды и организации целью которых является дополнительное обеспечение населения услугами, которые оказывает государство. Кроме того, структура некоммерческого сектора в России усложнилась путём добавления консервативных религиозных объединений. Таким образом можно сделать вывод о неоднородности некоммерческого сектора в России.

По данным Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, данные которого использованы в цитируемой публикации, по состоянию на 2014 год в России было зарегистрировано 430 тысяч некоммерческих организаций, однако 60% из них фактически ничем не занимались, так что действительное их количество составило около 200 тысяч [13, с. 2185]. По оценкам этого центра, если бы всех нанятых сотрудников и волонтеров посчитать как работающих полный рабочий день, то численность сотрудников российских НКО составило бы приблизительно 680 тысяч человек. В абсолютном значении это больше, чем в развитых странах Европы, однако в относительном значении в России в некоммерческий сектор вовлечено около 1 процента экономически активного населения.

По данным центра Джонса Хопкинса за 2012 год выручка некоммерческого сектора в России составляла 3, 373 миллиардов долларов, что меньше, чем в среднем по общей выборке этого исследования [14, с. 20]. Среднее значение по этой выборке составляет 4, 109 млрд. долларов. Выборка состоит из 41 страны (США, Канада, Франция, Мексика и т.д.) Притом, что значения России меньше среднего значения, выручка НКО в нашей стране выше, чем в таких странах, как Германия, Франция, Великобритания.

Механизмы взаимодействия НКО и государства

В данном разделе мы затронем тему поддержки некоммерческих поставщиков со стороны российского государства. В основном мы затронем методы финансовой поддержки. Можно выделить следующие меры для содействия НКО [2, с. 30].

1. Субсидии и гранты
2. Участие НКО в конкурсах на заключение контракта с государством
3. Имущественная поддержка

4. Налоговые льготы

5. Прочие методы поддержки (информационно-консультационный характер)

Начнем по порядку. В 2011 году Министерство экономического развития запустило программу поддержки некоммерческих организаций. Данная программа работает по двум направлениям. Во-первых, проводится конкурс среди социально ориентированных некоммерческих организаций на проведение консультирования и оказания методологической помощи другим социально ориентированным НКО. Вторым направлением является выдача на конкурсной основе субсидий из федерального бюджета регионам на софинансирование региональных программ поддержки НКО (деньги можно использовать только на финансирование НКО). Помимо этой программы существует множество других. Например, так называемые президентские гранты, субсидии от Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, созданный в соответствии с указом президента, субсидии от других федеральных министерств и т.д. Рассмотрим варианты имущественной поддержки НКО.

Важным документом, в котором закреплена мера имущественной поддержки был принят в 2012 году – это постановление Правительства РФ от 30.11.2012 № 1478 «Об имущественной поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций». Данный документ регламентирует порядок передачи нежилых помещений социально ориентированным НКО на долгосрочной основе. Вот важные положения этого постановления:

1. НКО могут получить имущество или по цене 50% от рыночной стоимости имущества.

2. Государственное имущество, передаваемое СОНКО не подлежит переходу в собственность НКО;

3. Запрещается продажа государственного имущества, переуступка права пользования им, передача прав пользования в залог и в уставный капитал других организаций со стороны СО НКО.

Таким образом мы можем заметить, что система передачи имущества НКО выглядит так, чтобы с одной стороны предоставить им поддержку, а с другой свести на нет стимулы и возможности нецелевого использования этого имущества.

Третьим пунктом анализа мер поддержки НКО является анализ участия НКО в государственных закупках. С выходом в свет Федерального закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" государство обязало отдавать государственных

заказчиков не менее 15% от общей стоимости заказов субъектам малого предпринимательства, социально ориентированным некоммерческим организациям [1].

Перейдем к следующей мере государственной поддержки НКО. Говоря о налоговых льготах стоит отметить, что налоговые льготы представляют не только некоммерческим организациям, но и лицам, которые оказывают поддержку НКО. Приведем некоторые виды налоговых льгот [1, с. 160-161]:

1. Введен социальный налоговый вычет в сумме пожертвований, перечисленных гражданином СОНКО, но не более 25% суммы дохода, подлежащем налогообложению по ставке НДФЛ равной 13 процентам.

2. Освобождение от НДС ряда услуг (уход за больными, инвалидами, престарелыми, поддержка социального обслуживания несовершеннолетних детей и т.д.) а также передача имущественных прав в рамках благотворительной деятельности;

3. Освобождение от налогообложения НДФЛ (помощь от российских и иностранных организаций, доходы, получаемые детьми-сиротами, детьми из семей, где доходы на одного человека не превышает прожиточного минимума и т.д.)

Статистические данные об участии НКО в конкурсах за право заключить государственный контракт.

С.С. Сулова проанализировала участие некоммерческих организаций в конкурсах при помощи изучения статистических данных сайта zakupki.gov.ru. Она сравнила деятельность НКО в 9 регионах России, а именно: Пермский край, Свердловская область, Новосибирская область, Приморский край, Камчатский край, Тюменская область, Республика Татарстан, Липецкая область. На основе этих данных автор составил таблицу участия НКО в конкурсах за право заключения государственного контракта в регионах. Посмотреть таблицу вы можете в её статье “Некоммерческие производители на региональных квазирынках социальных услуг” [7, с. 80]. На первый взгляд может показаться, что ввиду высокого процента выигранных НКО конкурсов может показаться, что НКО уверенно выигрывает конкуренцию у организаций других секторов, однако как справедливо отмечает С.С. Сулова это могло быть следствием того, что НКО могли побеждать в конкурсах только среди НКО или как единственные поставщики. Так например в Республике Татарстан, где основным заказом со стороны государства является оказание услуг по профессиональному обучению и профессиональной подготовке различных социальных групп, некоммерческие организации выиграли 49 из 78 конкурсов, притом что в 29 из них участвовали только НКО и в восьми был зафиксирован случай победы НКО как единственного участника [7, с. 82]. В Новосибирской области, регионе,

где больше всего конкурсов проведено на заказ по оказанию услуг детям, подросткам и семьям, в половине конкурсов, где участвовали НКО был только один участник. Кроме того, важным результатом исследования является то, что в случаях когда услуги предполагают обширную материально-техническую базу, НКО практически не принимают участие в конкурсах за право оказывать эти услуги. Так, например, в Пермском крае, Тюменской и Свердловской областях в конкурсах участвовали только коммерческие и государственные организации. На основании более детального анализа статистики, мы можем заключить, что несмотря на определённую активность НКО, сложно говорить о реальном превосходстве некоммерческого сектора над государственным и частным, потому что во многом активность НКО может объясняться политикой организаторов торгов относительно участников конкурса и содержанием самой услуги.

Заключение

В настоящей работе был произведен анализ сотрудничества государства и некоммерческого сектора. Основной идеей по которой государство и НКО заинтересованы друг в друге является то, что сильные стороны НКО компенсируют слабости государства и наоборот. Например, НКО часто имеют недостаточную финансовую базу, в то время как государство обязывает все физические и физические и юридические лица выплачивать налоги.

Говоря о сильных сторонах, стоит отметить, что НКО имеют более гибкую систему управления, чем государственные учреждения, способны привлекать дополнительные ресурсы даже в условиях сокращения дефицита, а также подходят комплексно к оказанию услуг.

Однако у НКО есть такие недостатки, которые могут серьезно воспрепятствовать выходу на рынок социальных услуг. Помимо недостаточной финансовой базы, НКО имеют проблему непрофессиональных кадров, что может быть помехой для входа в реестр поставщиков социальных услуг. Наконец существенной проблемой является низкий уровень тарифа, который не учитывает специфику некоммерческих организаций.

Перейдя от теории к практике мы рассмотрели опыт взаимодействия НКО и государства за рубежом и в России. Мы увидели, что каждая страна выбирает свой стиль партнерства с НКО. Одни страны, как Швеция, предпочитают более коммерческих поставщиков, в то время как в Дании при огромной доле государственного сектора, государства стремятся к сотрудничеству с некоммерческими поставщиками.

У России как мы видим так же свой путь, который в чем-то схож с зарубежной практикой, в чем-то он отличается. Например, так же,

как и в Норвегии, в России возможна межсекторная конкуренция за бюджетные средства, в то же время, так же как и в Швеции, в России возможен вариант выбора поставщика самим потребителям, что может дать определённые преимущества коммерческим поставщикам.

Несмотря на то, что масштабы вовлеченности НКО в оказание услуг в социальной сфере растет, некоммерческий сектор в России все ещё не велик, о чем говорят межстрановые сопоставления. Так выручка некоммерческого сектора в России по данным за 2012 год составила около 3 млрд. долларов, что ниже чем среднее значение по 41 стране, а так же доля людей работающих в организациях третьего сектора составляет примерно 1%, что так же является крайне не великим показателем по сравнению с другими странами.

Однако говоря о трудностях НКО в России не стоит забывать и о том, что государство разработало обширные меры поддержки НКО. К ним мы можем отнести выдачу субсидий и грантов, имущественную поддержку, выдача налоговых льгот и т.д. Данный факт говорит о том, что государство заинтересовано в поддержке некоммерческих организаций, что в свою очередь означает, что государство видит сотрудничество с НКО как способ повышения эффективности государственных услуг.

По мнению автора данной работы государство должно продолжать развитие межсекторного сотрудничества, так как во многом НКО успели себя зарекомендовать с лучшей стороны, однако ввиду того, что данная практика в нашей стране появилась относительно недавно, степень изученности данной проблемы в России остаётся невысокой, а это значит, что по-прежнему остается поле для дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
2. Беневоленский В.Б., Шмулевич Е.О. Государственная поддержка социально ориентированных НКО в свете зарубежного опыта // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – №. 3. С. 150-175.
3. Заболотная Г.М., Ларионов А.В. Региональные практики институционализации негосударственных поставщиков социальных услуг // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 3. С. 72-91.
4. Мерсиянова И.В., Беневоленский В.Б. Преимущества НКО как поставщиков социальных услуг: апробация в российских условиях // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – №. 4. С. 7-26.

5. Мерсиянова И.В. и др. НКО как поставщики социальных услуг: верификация слабых сторон // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 2. – С. 83-104;
6. Рудник Б.Л. и др. Привлечение НКО к оказанию услуг социальной сферы // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – №. 2. – С. 105-129.
7. Суслова С.В. Некоммерческие производители на региональных квазирынках социальных услуг //Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. – №. 3.С. 72-89.
8. Милькота Н.В. Государственный социальный заказ в области социального обслуживания: обзор первого этапа практической реализации в Беларуси // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2015. – №. 27-1. С. 50-57.
9. Sivesind K.H., Saglie J. (ed.). Promoting active citizenship: Markets and choice in Scandinavian welfare. – Springer, 2017.
10. Brandsen T., Pape U. The Netherlands: The paradox of government–nonprofit partnerships //VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2267-2282.
11. Salamon L.M., Toepler S. Government–nonprofit cooperation: Anomaly or necessity? //Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2155-2177.
12. Salamon L.M. Introduction: The nonprofitization of the welfare state // Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2147-2154.
13. Salamon L.M., Benevolenski V.B., Jakobson L.I. Penetrating the dual realities of government–nonprofit relations in Russia //Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. – 2015. – Т. 26. – №. 6. – С. 2178-2214.
14. Salamon L.M. Putting NPIs and the third sector on the economic map of the world //47th Session of the United Nations Statistical Commission, New York. – 2016.

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Иванова Наталья Маратовна

канд. экон. наук, доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
РФ, г. Новосибирск

Рябичкова Владлена Владимировна

студент
Сибирский государственный университет путей сообщения,
РФ, г. Новосибирск

Носкова Татьяна Михайловна

студент
Сибирский государственный университет путей сообщения,
РФ, г. Новосибирск

Аннотация: В этой статье будет рассмотрено, как Банк России поддерживает ценовую стабильность в российской экономике с помощью денежно-кредитной политики, как изменения инфляции влияют на состояние бизнеса и жизнь граждан в стране. Что происходит в экономике при, с ее стабильности, что нужно для поддержания стабильной экономики помощью каких методов ее можно достичь и удерживать. Чем связана денежно-кредитная политика с развитием финансового рынка и бюджетной политикой.

Abstract. This article will examine how the Bank of Russia maintains price stability in the Russian economy with the help of monetary policy. What happens in the economy when it is stable, what is needed to maintain a stable economy, with what methods it can be achieved and maintained. What is the connection between monetary policy and the development of the financial market and fiscal policy.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, банк России, экономика; ценовая стабильность.

Keywords: monetary policy; Inflation; bank of Russia; economy; price stability.

Банк России поддерживает стабильность цен в российской экономике с помощью мер денежно-кредитной политики. Стабильная низкая инфляция является важной частью благоприятной деловой среды для ведения бизнеса и комфортных условий жизни для граждан нашей страны. Согласованная денежно-кредитная политика для поддержания низких темпов роста цен повышает предсказуемость экономических условий, позволяет строить безопасные производственные мощности и инвестиционные планы и обеспечивает долгосрочную экономию. Только поддерживая стабильность цен, действия, объявленные правительством России для увеличения потенциала российской экономики, могут быть успешно реализованы. Помимо поддержания стабильно низкой инфляции, меры Банка России будут способствовать экономическому развитию в других сферах деятельности: обеспечение финансовой стабильности, устойчивое развитие финансового сектора и платёжной системы. Однако политика Банка России, которая создаёт важные условия для социального обеспечения и экономического развития, не может быть основным источником экономического роста. Основными направлениями денежно-кредитной политики единого государства является среднесрочный политический документ Банка России. Это документ, в котором Банк России сообщает социально-экономические цели своей денежно-кредитной политики, на основе которых она проводится, в рамках которого даёт представление о будущем вне их и национальных условиях экономического развития и инфляции, а также среднесрочные перспективы основных макроэкономических показателей. При определении этих основ денежно-кредитной политики Банк России уделяет особое внимание согласованности своих целей и действий. Это способствует предсказуемым экономическим условиям, создаёт доверие к политике и повышает эффективность. Основная цель Банка России после снижения инфляции - неуклонно консолидировать темпы роста потребительских цен примерно на 4%. В таких условиях 4% становятся количественно надёжным для всех, кто участвует в экономических отношениях. В течение года Банк России принимает решения о размере ключевой ставки с учетом экономической ситуации, а также задач по обеспечению финансовой стабильности. Банк России последовательно формирует многообещающий взгляд на экономические условия и динамику инфляции на основе макроэкономических прогнозов. Банк России анализирует экономические процессы с учетом влияния механизма денежно-кредитной политики, результатов регионального анализа и последствий действий в других областях национальной экономической политики. В то же время банк придерживается консервативного подхода при

составлении прогнозов и принятии решений с учетом высокой неопределенности внешних условий, а также инфляционных ожиданий, которые также чувствительны к краткосрочным колебаниям цен. Таким образом, можно сказать, что Банк России напрямую участвует в развитии экономики страны с помощью денежно-кредитной политики, чтобы поддерживать инфляцию на низком уровне около 4%. Банк России готовит документ, в котором указывается, какие цели у банка стоят перед поддержанием стабильности в экономике.

Доктор экономических наук, профессор Николаева И.П. дает следующее определение рассматриваемому понятию: «денежно-кредитная политика - совокупность экономических мер по регулированию денежно-кредитного обращения, направленных на решение основных макроэкономических задач и предполагающих использование денежно-кредитных инструментов» [4]. К ее мнению присоединяется доктор экономических наук Воробьева Е.И.: «кредитноденежная политика состоит в изменении предложения денег с целью стабилизации совокупного объема производства, занятости и уровня цен. Основной целью денежно-кредитной политики является достижение общего уровня производства, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Во время экономического спада кредитно-денежная политика состоит в увеличении денежного предложения для стимулирования расходов, а во время инфляции, наоборот, — в ограничении предложения денег для ограничения расходов» [5]

Вклад денежно-кредитной политики в экономическое развитие

Стабильность цен также благоприятна для ведения бизнеса. Это помогает повысить доступность рычагов для бизнеса. Высокая инфляция является источником риска для банков. Высокий уровень инфляции может привести к ухудшению уровня бизнеса и жизни граждан, а также к девальвации денег. По мере роста инфляции стоимость банковских обязательств растет быстрее, чем доходы от банковских активов. В таких обстоятельствах банки предпочитают высокие процентные ставки и предоставляют краткосрочные средства для снижения рисков. Напротив, низкая и стабильная инфляция помогает снизить инфляционную премию банков к процентным ставкам и увеличить предложение долгосрочных кредитов. Таким образом, для компаний формируются благоприятные условия кредитования. Не только российские банки, но и отечественные инвесторы - частные лица и компании, а также иностранные инвесторы будут готовы выдавать кредиты в стране с предсказуемой экономической средой, неотъемлемой частью которой является стабильно низкая инфляция. Благодаря стабильности цен компаниям легче реализовать

финансовое и инвестиционное планирование. В результате низкая инфляция создает предпосылки для роста инвестиций и, следовательно, для устойчивого экономического роста. Таким образом, денежно-кредитная политика помогает решить общую проблему экономической политики на нынешнем этапе: ускорить рост инвестиций и увеличить их долю в валовом внутреннем продукте до 25% [1]. Кроме того, низкая и стабильная инфляция создает благоприятные условия для снижения стоимости активов и обязательств в экономике, что приводит к уменьшению влияния внешних условий на экономику. Опрос населения и различных компаний показывает, насколько важна низкая и стабильная инфляция как комфортная бизнес-среда. Согласно опросам, причиной ухудшения жизни и бизнеса называют высокую инфляцию, что снижает конкурентоспособность российской продукции.

Установление постоянной публичной цели по инфляции

В рамках стратегии инфляции Банк России устанавливает и публично объявляет количественную цель по инфляции, чтобы преподаватели финансового рынка могли учитывать это при планировании своей деятельности и принятии решений. Для достижения цели влияния Банк России проводит денежно-кредитную политику. Целью инфляции является годовой темп роста потребительских цен, то есть изменение общего уровня цен на товары и услуги, приобретенные населением за последние 12 месяцев. Индекс потребительских цен ИПЦ определяется на основе темпов роста потребительских цен, рассчитанных Росстатом в России. На рынках различных товаров и услуг в разных регионах можно наблюдать изменение темпов роста цен примерно на 4% из-за влияния конкретных местных факторов. Банк России пытается поддерживать постоянную инфляцию на уровне около 4%. В случае отклонения инфляции от целевого уровня Банк России оценит ее причины и продолжительность и на этой основе примет решение о применении мер денежно-кредитной политики для возвращения инфляции к целевому уровню. Уровень инфляции в направлении цели выбирается с учетом степени отклонения и влияния решений о ключевой ставке на экономическую деятельность. Кроме того, на этих выборах Банк России в случае рисков для финансовой стабильности будет учитывать стабильность организаций финансового сектора и финансовую стабильность. [2] Неотъемлемым условием фактического воздействия денежно-кредитной политики на экономику в рамках системы целевого воздействия инфляции является колеблющийся обменный курс. Низкая гибкость курса иностранной валюты центрального Банка, влияющие на ликвидность банковского сектора, приводят к высокой зависимости

от положения на денежном рынке и других финансовых рынках из-за изменения внешнеполитических условий. Это снижает способность центрального банка самостоятельно управлять процентными ставками и может снизить эффективность денежно-кредитной политики. Колеблющийся обменный курс позволяет экономике адаптироваться к внешним условиям и смягчить их последствия. Банк России, придерживающийся системы переменного обменного курса, может позволить себе не вмешиваться в экономические дела другой страны на внутреннем рынке, чтобы поддерживать определенный уровень обменного курса или изменения обменного курса. В случае возникновения угрозы финансовой стабильности Банк России может осуществлять валютные операции на внутреннем рынке и пополнять международные резервы в связи с применением Минфином РФ бюджетных правил.

Денежно-кредитная политика и устойчивость финансового сектора

Банковское регулирование - это действие в банковском секторе, меры по финансовому оздоровлению направлены на обеспечение стабильности финансового сектора, принятие решений в области макропруденциальной политики. Стабильность финансового сектора является ключевым фактором эффективной передачи сигналов от ключевой ставки к экономике. В то же время изменения в банковском регулировании в большинстве случаев затрагивают структурные и долгосрочные аспекты банковского бизнеса и, следовательно, принимаются независимо от среднесрочных решений в области денежно-кредитной политики. В то же время макропруденциальные политические решения имеют много общего с циклическими колебаниями на экономическом и финансовом рынках, поэтому макропруденциальные меры учитывают влияние решений по денежно-кредитной политике на макроэкономические показатели [3]. Когда Банк России проводит денежно-кредитную политику, он учитывает области макропруденциальной политики и банковского регулирования, которые могут повлиять на денежные условия и динамику кредитования. Ключевая ставка устанавливается Банком России с учетом ее влияния на финансовый сектор с целью предотвращения возникновения угроз его стабильности. В некоторых случаях денежно-кредитная политика может использоваться для стабилизации финансовых рынков и снижения рисков для финансовой стабильности.

Список литературы:

1. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_309734/66c17cbba82544a8710acfc7f98fe966db179fca/)

2. «Судебные и нормативные акты РФ» (https://sudact.ru/law/osnovnye-napravleniia-edinoi-gosudarstvennoi-denezhno-kreditnoi-politiki-na_8/osnovnye-napravleniia/1/osnovnye-printsipy-denezhno-kreditnoi-politiki/ustanovlenie-postoianno-deistvuiushchei-publichnoi-kolichestvennoi/)
3. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» (<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71997392/>)
4. Николаева И.П. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 495 с.
5. Воробьева Е.И. Основные направления денежно-кредитной политики Банка России относительно кредитной политики коммерческих банков // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2014. № 1 (26). С. 90-93.

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам LXI международной
научно-практической конференции*

№ 6 (61)
Июнь 2022 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 23.06.22. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 1,875. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: economy@nauchforum.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru