



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXXVII

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2018

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С., д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)
Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия
Власов А.А., профессор, МГИМО (Университет) МИД РФ
Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы
Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда
Кошкин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства
Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»
Мысляева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова
Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ
Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Бабенкова С.Ю., к.э.н., Центр арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН
Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Гаврилов Р.В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства
Гладкова В.Е., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Ищенко А.А., д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства
Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»
Юденков Ю.Н., к.э.н., доцент, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Mytlyayeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

Akhmetov L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Babenkova S.Yu., Candidate of Science (Economics), Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences

Balabanova A.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Gladkova V.E., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Ishenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Medvedeva A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Yudakov Yu.N., PhD (Economics), associate professor, Lomonosov Moscow State University

Содержание

С. Ю. Бабенкова

Социально-экономические проблемы Египта:
возможен ли выход из кризиса? 6

И. В. Бородушко, Ю. В. Кузминых

Прямые иностранные инвестиции
в современном мирохозяйственном механизме 20

М. В. Гаврилюк, Т. А. Пантелеева

Средний класс в России: возможные пути его формирования 29

Н. Н. Голивцова

Гражданское участие в обеспечении устойчивого развития моногорода 38

Е. В. Голубцова, Е. С. Новикова, Н. В. Пономарёва

Поиск дополнительных источников финансирования
государственных социальных расходов 46

О. Н. Долина

Развитие моделей взаимодействия некоммерческих организаций
и бизнеса для решения социальных проблем в России 58

Д. А. Журавлев, Д. М. Джураев, Э. И. Ахметова

Развитие предпринимательства —
один из факторов роста экономики страны 66

П. В. Журавлев, М. А. Халиков

Крупные российские агропромышленные холдинги:
современное состояние и перспективы развития 83

В. М. Комаров

Внутрифирменный маркетинг и информационные технологии
как основа организационного развития хозяйствующих субъектов 105

О. Н. Коростелева, Т. А. Казмирова

Производство и потребление плодовых
и ягодных культур в Брянской области 113

О. Н. Коростелева, А. В. Кубышкин

Проблемы развития хозяйств населения в Брянской области 121

И. А. Крестовский

Внутренняя банковская безопасность при совершении мероприятий
по противодействию легализации доходов,
полученных преступным путем 129

Д. А. Максимов, Д. Р. Аббясова

Подходы, методы и модели оценки синергии
и рыночной эффективности
интегрированных производственных структур
на этапах создания и функционирования 135

Е. Ф. Никитская

Моделирование структуры расходных обязательств
муниципальных образований 155

О. В. Никифорова

Онлайн-касса для индивидуальных предпринимателей 169

А. Ф. Нурисламова

Возникновение корпоративной анорексии
в процессе оптимизации затрат на персонал 175

П. В. Пасечник, Н. В. Филоненко

Мотивы потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг
взрослого населения (гендерный аспект) 182

А. В. Рубановская

Проблема привлечения внутреннего инвестора:
важность для экономики и пути повышения привлекательности
национального финансового рынка 192

С. А. Сидорова

Этические основы функционирования малого бизнеса в России 203

Г. В. Тихонов

Анализ управленческих решений в ресурсном обеспечении
инновационного развития и научного обслуживания высшей школы 210

В. Б. Фролова

Факторы рентабельности собственного капитала 221

М. А. Халиков, А. Ю. Кухаренко, Н. С. Ошеров

Тенденция средневзвешенной стоимости капитала
российских компаний в условиях санкционных ограничений 228

Т. А. Шпилькина

Новые возможности и проблемы при финансировании предприятий
малого и среднего предпринимательства в РФ 242

С. Ю. Бабенкова

*Кандидат экономических наук,
sbabenkova@ivran.ru*

*Институт востоковедения РАН,
Москва, Российская Федерация*

Социально-экономические проблемы Египта: возможен ли выход из кризиса?

***Аннотация.** В настоящее время экономика Египта переживает достаточно проблемные времена. С одной стороны, приход в 2014 году к власти военных, свергнувших главенство в стране президента Мурси и ассоциации «Братья мусульмане», обещание вновь избранным президентом Аб-Сиси ряда кардинальных социально-экономических реформ, должно было вывести страну из неопределённого политического хаоса и вернуть стабильность, однако с другой стороны, последние действия правительства страны говорят о недалёковидности своих экономических шагов.*

Нельзя не отметить тот факт, что возможно, не достаточно гибкая система взаимодействия власти и народа, коррумпированность чиновничьего аппарата тормозят великие государственные преобразования. При этом финансовые интересы отдельных, крупных, господствующих групп, ставятся выше, чем интересы простого населения страны, включая средний класс бизнес-сообщества.

Решение проблем и нахождение путей выхода из кризиса в первую очередь должно осуществляться правительством путем изыскания внутреннего экономического потенциала, принятия широкомасштабных программ, нацеленных на модернизацию внутреннего конкурентоспособного рынка, обеспечения непрерывной финансовой связи малого, среднего бизнеса и власти для удовлетворения необходимых социально-экономических потребностей государства.

***Ключевые слова:** Египет, инвестиции, кризис, социально-экономические проблемы, финансы, инфляция, Международный валютный фонд, Суэцкий канал.*

S. Yu. Babenkova

*Cand.Sci. (Econ.),
sbabenkova@ivran.ru*

*Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences,
Moscow, Russian Federation*

The socio-economic problems in Egypt: is the way out of the crisis possible?

***Annotation.** Currently, the Egyptian economy has quite problematic times. On one hand, coming to power of the military in 2014, who brought down President Morsi, and the*

association «Muslim Brotherhood», President-elect Al-Sisi's promise to reform socio-economic policy, was meant to lead the country out of the indefinite political chaos and return stability; on the other hand, the country's Government's recent actions say about short-sightedness of their economic steps. It must be pointed out that perhaps not enough flexible system of the interaction between the authorities and people, the corruption in the bureaucracy impede significant state reforms. In doing so, the financial interests of some major dominant groups are put before the interests of the general population of the country, including the middle class of the business community. Solving problems and searching for the way out of the crisis must be primarily performed by the Government by finding domestic economic potential, adoption of large-scale programmes aimed at the modernization of the competitive domestic market, provision constant financial links for the small and medium-sized businesses to satisfy necessary socio-economic needs of the state.

Keywords: *Egypt, investments, crisis, socio-economic problems, finance, inflation, International Monetary Fund, the Suez Canal.*

События «Арабской Весны» произошедшие в Египте в 2011 г.¹, сказались достаточно негативным образом на его экономическом положении. В частности, за время, прошедшее со дня указанных событий, основные экономические показатели продолжают показывать неустойчивое положение страны. Так, по данным The World Bank показатели внутреннего валового продукта на душу населения² составили в 2010 г. — 3,092%, в 2011 г. — -0,341%, а с периода 2012—2016 гг. — -0,014%—2,215%³. Однако некоторое зарубежные аналитики указывают на постепенное улучшение экономических процессов, после вступления в должность в 2014 г. Президента Республики Абдул-Фаттах Халил Ас-Сиси (далее — Ас-Сиси). Ежегодные темпы роста ВВП в 2015—2016 гг. достигали 4,3%, по отношению к аналогичным периодам в 2010—2011 гг. и 2013—2014 гг. (тогда темпы роста достигали порядка 2%). Общий бюджетный дефицит в первой половине 2017 г. сократился на 17,4% до 5,4% ВВП, по сравнению с 6,4% за аналогичный период прошлого года⁴. За последние 7 лет уровень без-

¹ Более подробно хронику событий см. в Печуров С.Л. Арабский Восток: от «весны» к хаосу? / Отв. ред. В.В. Наумкин, Р.Я. Эмануилов / С.Л. Печуров. — М.: Институт востоковедения РАН, 2013. — С. 27—41.

² ВВП на душу населения — это рыночная стоимость всей произведенной в пределах территории государства готовой продукции, т. е. продукции, которая предназначена для реализации и конечного потребления, а не дальнейшего участия в производстве других продуктов.

³ URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?locations=EG> (дата обращения 20.01.2018).

⁴ При это, необходимо отметить тот факт, что бюджетный дефицит Египта — достаточно большая проблема. Социально-экономическая и политическая нестабильность привели к тому, что для покрытия дефицита бюджета, правительство пошло на достаточно рискованный шаг, в частности осуществляло получение кредитов и

работицы вырос в 1,3 раза, в 2010 г. — 9%, 2011 г. он составлял 12% от всей численности работающих, в 2013—2014 гг. — 13,2%, в 2017 г. — 11,6%⁵.

В качестве негативных тенденций отмечалось, что внешний долг страны с 2011 г. по 2016 г. увеличился в 2 раза с 35 236 млрд. долл. США до 67 217 млрд. долл. США. Золотовалютные резервы страны за период с 2010 г. по 2016 г. снизились с 37 029 млрд. долл. США до 23 643 млрд. долл. США, имея минимальное значение в 2014 г. — 14,927 млрд. долл. США⁶.

Одними из факторов снижения или «отрицательного увеличения» этих показателей можно считать, в том числе политическую нестабильность в стране, низкую социальную ответственность государства и коррупцию. Также снижение доходов от туризма и значительное уменьшение прямых иностранных и внутренних инвестиций в страну.

Террористический акт, произошедший над Синайским полуостровом в 2015 г. еще более усугубил положение Египетской экономики. Туристическая отрасль — один из важнейших источников поступления денежных средств в бюджет страны. По разным оценкам доходы от туристического бизнеса в различные периоды составляли от 30% до 50% бюджета страны (до 11,5 млрд. долл. США) (достаточно большую часть поступлений составляли поступления от туристов из России).

Однако, согласно некоторым прогнозам на 2018 г.⁷, рассматривающим, в том числе, сектор туризма, аналитиками были даны оптимистические оценки в части значительного улучшения условий безопасности аэропортов и авиасообщений, а также подчеркнут ряд положительных моментов в связи с действиями российского дипломатического ведомства в рамках решения политических и иных задач для возвращения российского туризма на египетские курорты⁸. В конце 2019—2020 гг. в секто-

займов у ряда крупных коммерческих банков. По мнению экспертов, что привело к росту государственного долга страны с 76,6% от ВВП в 2011 г до 89,2% в 2013 г, а в 2015 г. он составил 92,7% от ВВП.

⁵ URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart (дата обращения 20.01.2018).

⁶ URL: https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart (дата обращения 20.01.2018).

⁷ Прогноз по египетской экономике «Начало счастливых времен» на период 2018 г был подготовлен «Pharos Financial Research» (URL: <http://www.pharosholding.com/>).

⁸ В середине декабря Москва и Каир подписали соглашение по авиабезопасности и специальный протокол по возобновлению авиасообщения между странами. Согласно данным Министерства гражданской авиации Египта, стороны договорились возобновить полеты с 1 февраля, а вопрос об открытии чартерных рейсов на египетские курорты должен появиться в повестке дня переговоров в апреле. Главным условием

ре туризма страны ожидается поступления рекордных доходов в размере 6,9 млрд. долл. США, при этом ожидаемое число туристов, прибывающих в Египет достигнет порядка 9,2 млн. человек.

В настоящее время, с точки зрения экономической и социальной ситуации в стране, самое сложное для населения страны – это потеря надежды на «лучшее завтра». Проекты и реформы, которые были обещаны новым правительством в 2013 г., в конечном итоге не были полностью или частично реализованы.

Владельцы облигаций Суэцкого канала потеряли свои сбережения в связи с большими инфляционными процессами, что уменьшило доходность по облигациям. Техническое расширение канала также не принесло ожидаемой сверхприбыли, напротив, эти действия легли финансовым бременем на бюджет страны, так как управление Суэцкого канала заимствовало через египетские банки денежные средства из-за границы, что повлекло за собой выплаты по кредитным обязательствам контрагентам.

С целью снижения социальной напряженности в стране правительство решило предпринять ряд мер, направленных на поддержание уровня жизни малообеспеченных слоев населения, увеличив государственные расходы на заработную плату и субсидии. Однако, субсидирование население для покупки основных товаров, возможно расценивать как некий «жест доброй воли» со стороны сильно коррумпированного государственного чиновничьего аппарата для видимости сохранения спокойствия народа.

Как рассмотрено выше, доходы, получаемые государством от Суэцкого канала, а также суммы денежных переводов, получаемые домохозяйствами (семьями) от родственников, работающих на легальных и квазилегальных условиях в странах Персидского залива и Запада, в целом не выравнивают экономическую ситуацию в стране.

Внешние «инвестиции» от стран Персидского залива (до 10,4 млрд. долл. США) и иные кредиты из-за рубежа, в том числе финансовая помощь от Международного валютного фонда (далее – МВФ) не являются панацеей от решения экономических проблем в стране, так как любые кредиты необходимо возвращать с большими процентами, а также, как показывает практика «кредитования» других арабских стран со стороны зарубежных коммерческих и государственных компаний, в каче-

возобновления авиасообщения Москва назвала значительное усиление египетской стороной мер безопасности в аэропортах. 4 января президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ о возобновлении регулярных воздушных перевозок в Каир. (Подробнее на ТАСС: URL:<http://tass.ru/obschestvo/4863705>) (дата обращения 21.01.2018).

стве залоговых обязательств за подобные кредиты стране реципиенту приходится рассчитывать не только своими внутренними ресурсами, но и передачей контрольных и надзорных функций за политической, экономической и социальной жизнью в целом.

Замеченная экспертами определённая тенденция увеличения финансовой помощи стране в форме «прямых» инвестиций со стороны стран-доноров Персидского залива в краткосрочной перспективе ненадолго помогла улучшить ситуацию с госбюджетом и платежным балансом, а также немного стимулировать возвращение в страну иностранных инвестиций.

Кредит с МВФ, на который пошло правительство страны (стоимость оценивается в 12 млрд. долл. США), возможно, будет являться кратковременным избавлением от скопившихся десятилетиями экономических и социальных проблем. Однако, в качестве «залога» правительство должно пойти на ряд непопулярных мер (реформ) в стране, в том числе на увеличение налогов и сокращение субсидий. Эти меры будут являться неким дополнением к существующей программе реформирования правительства Египта, которая, в свою очередь, включает сокращение расходов на работников государственного сектора под эгидой недавно введенного закона о гражданских услугах. Некоторые аналитики утверждают, что военный истеблишмент, известный своей консервативной позицией, не будет предпринимать таких реформ в страхе перед социальным давлением, связанным с ним.

В 2014 г. правительство приступило к реализации программы реформ, направленной на стимулирование экономики и ее дальнейший рост, укрепление бизнес-среды страны. Первый этап реформ был направлен на решение макроэкономических задач, путем принятия новых законов, таких как: Закон о НДС, Закон о сокращении потребления энергии. Второй этап реформ нацелен на совершенствование государственного управления и инвестиционного климата, который включает в себя принятие Закона о реформе государственной службы (принят в октябре 2016 г.). Наряду с этим были предприняты ряд шагов, направленных на устранение инвестиционных барьеров и привлечение местных и иностранных инвестиций (принятие Закона о промышленном лицензировании, Закона об инвестициях, Закона о компаниях).

В настоящее время Президент сократил расходы на заработную плату государственному аппарату на 5%, также им были поставлены задачи, которые должны быть реализованы в течении 5 лет, а именно:

- восстановить рост ВВП;
- снизить дефицит бюджета;

- стимулировать создание новых рабочих мест, в том числе привлечь значительную часть молодого трудоспособного населения страны.

Чтобы смягчить неблагоприятные последствия экономических реформ для бедных и уязвимых слоев населения, правительством был принят пакет мер, направленных на социальную защиту населения, которые включали в себя, в том числе:

- расширение целевой программы по переводу наличных денежных средств «Такафул» и «Карам». Программа «Такафул» — это программа денежных переводов, рассчитанная на бедных матерей, получающих материальную помощь в зависимости от того, как их дети посещают школу и уровень их успеваемости. «Карам» — это программа денежных переводов, рассчитанная на бедных пожилых людей и инвалидов. Первоначально в марте 2017 г. в Верхнем Египте программа охватывала 1,5 млн. получателей, но к июню 2017 г. она расширилась до 1,7 млн. программа была расширена по всей стране и увеличилась до 1,7 млн. получателей;
- расширение программы социальных пенсий, программы школьного питания в Верхнем Египте и программы субсидирования первоочередных продуктов питания для беднейших слоев населения.

Кроме того, правительство намерено в ближайшие месяцы запустить второй этап Программы по интенсивному трудоустройству, осуществляемой в бедных районах Фондом Социального развития, наряду с этим иные министерства и ведомства разрабатывают ряд новых программ для реформирования пенсионной системы реформы пенсионной системы и системы социальной защиты населения.

Путем решения вышеуказанных задач правительство планирует достичь устойчивого прироста ВВП на уровне 6%, снижения дефицита госбюджета до 8–9% ВВП, а уровня инфляции менее 10% к 2019 г.⁹

Планируемое повышение ставки подоходного налога на 5%, ликвидация субсидий в энергетический сектор¹⁰, а также замена постоянных

⁹ 2015 Economic Review. Middle East Economic Digest. London, 2016.

¹⁰ Снижение энергетических субсидий и сдерживание роста заработной платы способствовали уменьшению дефицита государственного бюджета страны в первой половине 2017 г до 5,4% от ВВП (6,4% от ВВП за соответствующий период 2016 г.). В стране существуют проблемы с топливом. С 2014 г президент обещал египтянам открыть новые месторождения природного газа, особенно в северном регионе Александрии. Ожидается, что месторождения в данном районе может заработать в середине или конце 2018 г. По данным Центрального агентства по мобилизации

субсидий для беднейших слоев населения социальными трансфертами¹¹, введение в 2016 г. налога на добавленную стоимость, по мнению правительства страны позволит ему увеличить доходные статьи бюджета.

Президент Ас-Сиси в ходе своей избирательной кампании изложил «амбициозный план развития сельского хозяйства, доступного жилья, образования и обедневших районов», также он пообещал, что каждый египтянин улучшит уровень жизни в течение двух лет. Однако в настоящее время лет в стране выросли экономические проблемы, в результате чего упал сектор туризма и снизились цены на нефть.

Обещания президента страны, данные в 2015 и 2016 гг. снизить цены и его заявление о фиксации цен в начале 2017 г. так и остались пустыми обещаниями. Инфляция в стране до настоящего времени остается на уровне 30%. Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что участие армии в экономической и социальной жизни страны, в том числе в торговле продуктами питания, распределении материальных благ, управлении ресурсами, а также внедрению социальнозначимых услуг для населения не привело к улучшению условий жизни людей в стране.

Решение Центрального Банка Египта отпустить национальную валюту в свободное плавание в ноябре 2016 г., по мнению отдельных аналитиков — это шаг в правильном направлении, ведущий в дальнейшем, к свободной и растущей экономике¹².

Курс национальной валюты¹³ по отношению к доллару США колебался следующим образом: 2014 г. — 7,2 Л.Е.; 2015 г. — 7,9 Л.Е.; 2016 г. —

и статистике населения (CAPMAS) с ноября 2017 г. ощущается дефицит нефти и природного газа около 1 млн. тонн в месяц, что означает дефицит за год порядка 12 тонн. В этой связи доля Египта в ожидаемой добыче в северных месторождениях Александрии не позволяет покрыть дефицит нефти и газа в 2018 году. Дефицит поступлений от продажи нефти в 2016 — 2017 гг. составляет около 5 млрд. долл. США.

¹¹ Безвозмездные выплаты государства населению из государственного или местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов, средств общественных организаций. Выплаты включают в себя: все виды пенсий (по старости, инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, социальные пенсии); все виды стипендий учащимся вузов, средних специальных учебных заведений; все виды пособий (по социальному страхованию, пособия на детей, по безработице и т. д.); компенсационные выплаты и льготы, а также денежную помощь в форме оплаты стоимости путевок в санатории, дома отдыха.

¹² Доклад PwC Middle East: «Девальвация EGP: экономические реформы ознаменовали начало новой эры».

¹³ Египетский Фунт (pound) — денежная единица государства Арабской Республики Египет. Один египетский фунт равен 100 пиастрам и 1000 миллимам. Международное обозначение египетского фунта — EGP, однако в Египте чаще встречается иное сокращенное — Л.Е. (от французских слов — Livre egyptienne или Лира Египетская).

19,2 Л.Е.; 2017 г. — 17,8 Л.Е.¹⁴ За последние три года национальная валюта по официальным данным Центрального банка Египта обесценилась в 3 раза.

Эксперты рассматривают различные варианты проведения монетарной политики Центральным банком Египта, в том числе такой вариант, при котором банк уменьшит ставки кредитования до 17,25% против 19,75% в настоящее время, а к концу периода 2018–2019 гг. она снизится до значения 15,50%. По прогнозам курс фунта по отношению к доллару составляет 17,3 Л.Е., а к июню 2019 г. ожидается рост курса американской валюты до 18,6 Л.Е.

«Египет снова вошел в перечень перспективных инвестиционных рынков, чему способствовала недавняя девальвация, ряд экономических реформ, но, что не менее важно, демографическая ситуация на Ближнем Востоке и его стратегическое положение»¹⁵.

Египет подписал соглашение с МВФ о предоставлении стране кредита на сумму 12 млрд. долл. США сроком на 3 года. Это соглашение было поддержано парламентом страны. Наряду с этим, полученные денежные средства дают возможность продолжать в стране социально-экономические реформы, проводимые президентом. Однако, по мнению аналитиков, проблемы финансовой стабильности в краткосрочном периоде при переходе курса национальной валюты в плавающий режим достаточно актуальны.

Девальвация фунта была одним из требований МВФ для получения страной кредита.

Джейсон Туви, экономист из Ближнего Востока «Capital Economics»: что «в краткосрочной перспективе ослабление фунта неизбежно будет связано с краткосрочными проблемами. Уровень инфляции постоянно увеличивается, а с марта вероятно увеличится девальвация».

Наряду с этим аналитическое агентство «Bloomberg» опубликовало отчет, в котором были сделаны предположения относительно возможности столкновения некоторыми странами в 2018 г. с дефолтным риском при погашении своего внешнего долга. Последствия этого риска негативно скажутся в том числе и на финансовом положении Египта из-за наличия внешнего долга в размере около 79 млрд. долл. США¹⁶.

¹⁴ URL: <http://www.cbe.org.eg/en/EconomicResearch/Statistics/Pages/ExchangeRatishistorical.aspx> (дата обращения 20.01.2018).

¹⁵ Майя Айуб, Египет.

¹⁶ В 2017 г. министр финансов страны Амр Джархи объявил, что правительственными структурами утверждена процедура выпуска облигаций Египта на международный рынок на сумму от 3 до 4 млрд. долл. США. Выпуск ожидается в январе 2018 г., а также в дальнейшем ожидается последующая эмиссия облигаций на сумму порядка 1,5 млрд. евро.

В результате кризисных явлений в стране (которая в значительной степени зависит от импорта), ощущается нехватка валютных денежных средств¹⁷. Однако девальвация сможет в долгосрочной перспективе привлечь в экономику страны иностранных инвесторов.

Согласно ежемесячному отчету Министерства финансов Египта, соотношение внутренних инвестиций и ВВП в конце июня 2016 г. составило около 15%, а в период с января по март 2017 г. – 17%. В этой связи, целесообразно отметить, что проблема недофинансирования внутренних потребностей страны по отношению к темпам роста будет достигать значения порядка 5%, для достижения необходимых темпов роста потребуется порядка 25% внутренних инвестиций. Внутренние сбережения достигли к концу июня 2016 г. значения 5,8%, с января по март 2017 г. – 2,7%. Это показывает, что долги увеличиваются, существует кризис государственного долга и дефицит бюджета, а также происходит сокращение расходов на государственные услуги за счет образования, здравоохранения, основных средств государства, направленных на социальные программы (субсидирование социальнозначимых программ).

Дефицит торгового баланса привел к росту иностранных инвестиций, приток которых увеличился до 13,3 млрд. долл. США, превысив целевой показатель в 10 млрд. долл. США, увеличив чистые прямые иностранные инвестиции на 14,5% (до 7,9 млрд. долл. США) в течение 2016–2017 гг.

¹⁷ Либерализация обменного курса в ноябре 2016 г. уменьшила дефицит страны в иностранной валюте, уменьшило объемы нелегального валютного рынка и положила начало улучшению внешних счетов Египта. Платежный баланс (Balance of Payments) достиг положительного сальдо в размере 13,7 млрд. долл. США (5,8% от прогнозируемого ВВП в год), 90% из которых были реализованы только после внедрения ноябрьского обменного курса. Это сопоставимо с дефицитом платежного баланса в размере 2,8 млрд. долл. США (-0,8% от ВВП) в 2015 г., причем значительное улучшение в 2011 г. произошло в результате сокращения дефицита текущего баланса, а также увеличения капитала в части финансовых поступлений. Дефицит текущего баланса упал с 19, 8 млрд. долл. США в 2009 г. до 15,6 млрд. долл. США в 2010 г. из-за более высоких объемов экспорта нефти и не нефтяных экономических составляющих, включая рост туризма. Финансовый капитал повысился с 21,2 млрд. долл. США до 29 млрд. долл. США в 2010 г., в том числе из-за увеличения внешних заимствований. Регулирование обменного курса помогло высвободить ресурсы для оплаты задолженности международным нефтяным компаниям, которые в конце июня 2017 г. составляли 2,3 млрд. долл. США года по сравнению с 3,5 млрд. долл. США на конец 2016 г. Чистые международные резервы достигли в конце августа 2017 г. уровня в 36 млрд. долл. США по сравнению с 19 млрд. долл. США в конце октября 2016 года. (Egypt's Economic Outlook-October 2017. URL: <http://www.worldbank.org/en/country/egypt/publication/egypt-economic-outlook-october-2017>). (дата обращения 20.01.2018).

Рассматривая валютные резервы Египта в 2017 г. и их постепенное увеличение в 2018 г., можно сделать вывод, что данное «улучшение» осуществляется за счет образования внешнего долга, а также от поступлений, получаемых от иностранных инвестиций. Что же касается источников иностранной валюты, то, как было рассмотрено выше, денежные ресурсы, получаемые от Суэцкого канала, снижаются, а денежные переводы египтян за рубеж и доходы от туризма немного улучшаются¹⁸. Экспорт товаров увеличился примерно на 1 млрд. долл. США.

В краткосрочной перспективе всплеск инфляции может остро ощущаться при большой зависимости от импорта. Исследовательская группа ВМІ прогнозирует, что инфляция потребительских цен может достичь 30% к концу 2017 г., по сравнению с 14,1% во II–III квартале этого же года.

После отпущения национальной валюты Египет стал более конкурентоспособным местом для инвесторов и туристов, приток иностранной валюты и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) будет служить для дозаправки экономики в долгосрочной перспективе. Этот положительный эффект, конечно, зависит от стабилизации фунта по отношению к американскому доллару. То есть до тех пор, пока на рынке не будут возобладать спекулятивные сделки и волатильность, инвесторы смогут получить более четкую картину того, как будет развиваться рынок¹⁹.

В целом аналитики прогнозируют экономический рост в стране на период с 2018–2022 гг. на уровне 5,8%. Однако, несмотря на достаточно перспективные картины, которые рисуют и обсуждаются определенными экспертами, необходимо отметить, что экономика страны практически полностью зависит от политических действий его руководства и военной прослойки общества. Внешние заимствования, получаемые от международных организаций и богатейших стран Персидских монархий, не выведут страну из затяжного пике. Временные финансовые меры, проводимые Центральным Банком в 2015–2016 гг., в том числе снижение курса национальной валюты (египетского фунта) к долл. США, позволили ненамного увеличить приток иностранной валюты и улучшить состояние платежного баланса страны (валютные резервы в августе 2017 г. со-

¹⁸ Плавающий валютный курс ослабил давление на египетский банковский сектор и сократил разрыв между ценой фунта на официальном рынке и нелегальном рынке, что способствовало привлечению большего количества денежных переводов египтян за рубежом, которые в июле прошлого года выросли примерно на 1,8 млрд. долл. США, составив примерную сумму в 14,5 млрд. долл. США.

¹⁹ Мнение PwC.

ставили 36 млрд. долл. США по сравнению с 19 млрд. долл. США по состоянию на конец 2016 г.), однако эта приобретенная «подушка безопасности» достаточно быстро исчерпает свой ресурс, из-за достаточно жестких социально-экономических условий на которые пошло правительство страны.

Высокая инфляция и социальная нестабильность являются основными рисками, которые нивелируют некоторые положительные последствия новой валютной политики. Гораздо более слабая валюта, возможно будет являться позитивным и необходимым шагом в долгосрочной перспективе для экономики страны, но это не будет являться панацеей от последствий ухудшения экономической ситуации в Египте.

Падение национальной валюты к концу 2016 г. на 55% привело к росту цен на недвижимость в целом на 15–20% (вторичный рынок жилья «заморожен»). Если рассматривать ценовую категорию рынка жилья в египетских фунтах, то цены повысились (девальвация приносит определенную пользу рынку недвижимости), если измерять данный рынок в иностранной валюте, то рынок опустился, но не пропорционально девальвации египетского фунта. В краткосрочной перспективе можно ожидать, что цены на рынке недвижимости продолжат расти, чтобы компенсировать рост американской валюты и внутренней инфляции.

Вопрос о жилье является долгосрочной проблемой в Египте. В начале своего правления президент страны пообещал завершить проект по строительству миллиона единиц жилья для людей с низкими доходами, чего не было достигнуто на местах из-за проблем с финансированием и отказа правительства от социальной поддержки жилья за прошедший период.

По оценкам Всемирного банка, спрос на жилье в Египте оценивается в 500 тыс. единиц в год для молодых семей, но только 1/3 из этого количества жилья построено и доступно по ценовой категории. В стране много трущоб, которые находятся на окраине городов и в сельской местности, скорее всего в краткосрочной или среднесрочной перспективе достаточно сложно говорить и прогнозировать о скорейшем решении жилищного вопроса в стране.

Политические и финансовые проблемы отрицательно повлияли на социальную ситуацию в стране. В результате возникновения и преодоления кризисных ситуаций, в Египте произошло увеличение масштабов нищеты, которая оценивается более чем 30% от всего населения Египта²⁰. Наряду с этим существуют проблемы безработицы (прави-

²⁰ Порядка 29 млн. человек.

тельство в своих официальных заявлениях говорит о ее снижении до 11,9%, однако в реальности картина не такая оптимистичная).

Анализ этих социальных явлений показывает, что социальные проблемы в 2018 г. будут связаны с экономическим кризисом и с невозможностью государства быстро внедрить комплекс антикризисных мер.

Отсутствие внутренних государственных стимулирующих программ по поддержке малого и среднего бизнеса, не решенные вопросы безопасности от террористических угроз, коррумпированность чиновников на любом управленческом уровне, наличие (по неофициальным данным) до 60% ресурсов в «теневой» экономике, не позволят в краткосрочной перспективе занять Египту достойное место среди развитых арабских государств.

В данной статье приведены мнения различных экспертов, а также представлены различные макро – и финансовые показатели. Неоднородность данных изложений вызвано не только различными источниками их опубликования, но также различными оценками, которые ставят аналитики при обсуждении ситуации в Египте. Ожидания простого гражданина страны в 2018 г. сводятся к ожиданиям повышения цен на энергоносители и повышению платы за коммунальные платежи (электричество, вода и т.д.), в соответствии с обязательствами Египта по соглашению МВФ. Это, несомненно, повлияет на новую волну роста цен без увеличения заработной платы или ее индексации.

Экономические неудачи египетского правительства в 2017 г. могут быть более ощутимы в социально-экономической жизни общества, чем когда-либо. Однако, согласно вышеприведенным экономическим и статистическим данным экономические проблемы в стране будут продолжаться. Шаги правительства по-быстрому и краткосрочному наполнению страны иностранными денежными средствами, без внедрения системнозначимых реформ, не повлекут за собой ожидаемого экономического чуда. Некогда одна из богатейших стран Северной Африки, вот уже на протяжении нескольких лет не имеет перспективы конкурентоспособной экономической жизни, в которой будут реализованы правила предложения, спроса и прозрачности.

Больше прямое и косвенное вторжение армии в области политической, гражданской и финансовой жизни страны, в ее экономические монополии, повлекло за собой укоренившиеся сомнения в том, что Египет будет жить свободной экономической жизнью.

Список литературы

1. Печуров С.Л. Арабский Восток: от «весны» к хаосу? / Отв. ред. В.В. Наумкин, Р.Я. Эмануилов / С.Л. Печуров. – М.: Институт востоковедения РАН, 2013. – 120 с.

2. Бабенкова С.Ю. Влияние «теневой экономики» на «средний класс» в странах Ближнего Востока // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Т. 16, № 1. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2017. С. 20–28.
3. Бабенкова С.Ю. Ближний Восток: некоторые проблемы антикризисного управления в условиях глобализации» // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Т. 16, № 2. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2017. С. 9–20.
4. Бабенкова С.Ю. Экономическая трансформация теневой экономики арабских стран в современном мире // Контуры глобальных трансформаций. 2017. Т. 10. № 4 (55): Мировая экономика на пути к регионализации. С. 158–177.
5. Egypt's Economic Outlook – October 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/country/egypt/publication/egypt-economic-outlook-october-2017>. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
6. Халед Хосни. 3 оси, которые приведут к восстановлению экономики Египта в 2018 году [Электронный ресурс] – 16 января 2018 года – Режим доступа: <https://www.alarabiya.net/ar/aswaq/economy/2018/01/16/3>, свободный. – Загл. с экрана. (перевод с арабского) – Яз. арабский.
7. Абдель Хафез Аль Сови. Египет придет к своим экономическим проблемам в 2018 году [Электронный ресурс] – 12/11/2017 – Режим доступа: <http://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2017/12/11/2018>, свободный. – Загл. с экрана. (перевод с арабского) – Яз. арабский.
8. Скачки Египетской экономики в цифрах. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.skynewsarabia.com/web/article/981220/>, свободный. – Загл. с экрана. (перевод с арабского) – Яз. арабский.
9. URL: <http://www.cbe.org.eg/en/EconomicResearch/Statistics/Pages/ExchangeRateshistorical.aspx>.
10. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?locations=EG>.
11. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart (дата обращения 20.01.2018).
12. URL: https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart.
13. URL: <http://tass.ru/obschestvo/4863705>.

References

1. Pechurov S.L. Arabskii Vostok: ot «vesny» k khaosu? / Otv. red. V.V. Naumkin, R. Ya. Emanuilov / S.L. Pechurov. – M.: Institut vostokovedeniya RAN, 2013. – 120 s.
2. Babenkova S. Yu. Vliyanie «tenevoi ekonomiki» na «srednii klass» v stranakh Blizhnego Vostoka // Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva. Nauchno-prakticheskoe izdanie. T. 16, № 1. – M.: Rossiiskaya akademiya predprinimatel'stva; Agentstvo pechati «Nauka i obrazovanie», 2017. S. 20–28.
3. Babenkova S. Yu. Blizhnii Vostok: nekotorye problemy antikrizisnogo upravleniya v usloviyakh globalizatsii // Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva. Nauchno-prakticheskoe izdanie. T. 16, № 2. – M.: Rossiiskaya akademiya predprinimatel'stva; Agentstvo pechati «Nauka i obrazovanie», 2017. S. 9–20.
4. Babenkova S. Yu. Ekonomicheskaya transformatsiya tenevoi ekonomiki arabskikh stran v sovremennom mire // Kontury global'nykh transformatsii 2017. T. 10. № 4 (55): Mirovaya ekonomika na puti k regionalizatsii. – S. 158–177.
5. Egypt's Economic Outlook – October 2017. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.worldbank.org/en/country/egypt/publication/egypt-economic-outlook-october-2017>. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
6. Khaled Khosni. 3 osi, kotorye privedut k vosstanovleniyu ekonomiki Egipta v 2018 godu [Elektronnyi resurs] – 16 yanvarya 2018 goda – Rezhim dostupa: <https://www.alarabiya.net/ar/aswaq/economy/2018/01/16/3,svobodnyi>. – Zagl. s ekrana. (perevod s arabskogo) – Yaz. arabskii.
7. Abdel' Khafez Al' Sovi. Egipet pridet k svojim ekonomicheskim problemam v 2018 godu [Elektronnyi resurs] – 12/11/2017 – Rezhim dostupa: <http://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2017/12/11/2018,svobodnyi>. – Zagl. s ekrana. (perevod s arabskogo) – Yaz. arabskii.
8. Skachki Egipetskoj ekonomiki v tsifrah. [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.skynewsarabia.com/web/article/981220/,svobodnyi>. – Zagl. s ekrana. (perevod s arabskogo) – Yaz. arabskii.
9. URL: <http://www.cbe.org.eg/en/EconomicResearch/Statistics/Pages/ExchangeRateshistorical.aspx>.
10. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?locations=EG>.
11. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart (data obrashcheniya 20.01.2018).
12. URL: https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?end=2017&locations=EG&name_desc=true&start=1991&view=chart.
13. URL: <http://tass.ru/obschestvo/4863705>.

И. В. Бородушко

*Доктор экономических наук, доцент,
bi08@me.com*

*Кафедра «Международные экономические отношения»,
Российская таможенная академия,
Санкт-Петербургский филиал им. В.Б. Бобкова,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

Ю. В. Кузминых

*Доктор экономических наук, доцент,
july_lta@rambler.ru*

*Кафедра «Международные экономические отношения»,
Российская таможенная академия,
Санкт-Петербургский филиал им. В.Б. Бобкова,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

Прямые иностранные инвестиции в современном мирохозяйственном механизме

***Аннотация.** В статье раскрыты основные механизмы формирования потоков прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации. Определены базовые тенденции и тренды в данной сфере. Показаны основные пути их дифференциации под влиянием комплекса факторов. Особое внимание уделено проблемам развития прямых иностранных инвестиций при переходе к модели информационного общества и цифровой экономике. Отмечена противоречивость современных процессов развития ПИИ и замедления роста мировой экономики.*

***Ключевые слова:** инвестиции, мировая экономика, цифровая экономика, мирохозяйственный механизм, инвестиционная политика, экономические риски, макроэкономическое равновесие.*

I. V. Borodushko

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
bi08@me.com*

*Department of International Economic Relations,
Russian Customs Academy,
V. B. Bobkov St. Petersburg branch,
St. Petersburg, Russian Federation*

Yu.V.Kuzminykh

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
july_lta@rambler.ru*

*Department of International Economic Relations,
Russian Customs Academy,
V.B. Bobkov St. Petersburg branch,
St. Petersburg, Russian Federation*

Direct foreign investment in the modern world economic mechanism

***Annotation.** The article reveals the main mechanisms for the formation of foreign direct investment flows in the context of globalization. The basic trends and trends in this area are determined. The main ways of their differentiation under the influence of a complex of factors are shown. Particular attention is paid to the development of foreign direct investment in the transition to the information society model and the digital economy. Contradictory of modern processes of development of FDI and slowing down of growth of the world economy are noted.*

***Keywords:** investments, world economy, digital economy, world economic mechanism, investment policy, economic risks, macroeconomic balance.*

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) как форма движения капитала между странами, нацеленная на максимизацию прибыли, является одним из важнейших механизмов глобализации мировой экономики. Всеобщий характер имеют следующие особенности и тренды развития ПИИ:

- рост мировых объемов ППИ как следствие финансовой глобализации и активизации международного инвестиционного сотрудничества, осложненные циклическими колебаниями и турбулентностью;
- расширение отраслевой структуры ПИИ;
- возрастание роли геополитических факторов в формировании мощности и направленности потоков ПИИ;
- расширение круга стран – активных участниц международного рынка ПИИ;
- рост многообразия организационных форм, методов регулирования и мотивации потоков ПИИ;
- научная теория ПИИ развивается, но еще недостаточно разработана, чтобы на нее можно было опереться при формировании стратегии и эффективной политики государств и компаний в области

ПИИ; преобладающим направлением научных исследований в данной сфере являются мониторинг и ситуационный анализ;

- нарастание турбулентности, циклических колебаний, нестабильности мирового рынка ПИИ вследствие роста неопределенности и кризисных явлений в мировой экономике.

В рамках этих общих тенденций для каждой страны и каждой компании существуют свои специфические условия и свои приоритеты в области развития ПИИ, зависящие от сложного комплекса внешних и внутренних факторов.

Неотъемлемой частью глобализации мирохозяйственных отношений является финансовая глобализация и такой ее механизм, как международные инвестиции ¹.

На глобальном уровне для мира в целом наращивание инвестиций в мировую экономику наиболее актуально, по мнению Генерального секретаря ООН А. Гутерриш, для таких сфер, как базовая инфраструктура, энергетика, водоснабжение и санитарно-гигиенические мероприятия, меры по смягчению последствий изменения климата, здравоохранение и образование, производственный потенциал ². Достижение этих целей осложнено в силу крайней неоднородности конъюнктуры мировых рынков ПИИ.

По данным ЮНКТАД ³, в 2016 г. общий объем притока ПИИ в мире составил 1746 млрд. долларов, сократившись в сравнении с 2015 годом на 2%. По оценкам ЮНКТАД, ожидается небольшое оживление глобального притока ПИИ, которые в 2018 г. могут составить 1,85 трлн. долларов.

Распределение ПИИ по основным группам стран мира и их динамика в 2014–2016 гг. показаны в таблице 1. Данные таблицы 1 (графы 4–6) красноречиво свидетельствуют о крайней нестабильности потоков ПИИ в 2014–2016 гг. Резкая дифференциация по годам имела место не только относительно масштабов изменения притока ПИИ, но в самой направленности динамики по каждой группе стран. За короткий трехлетний отрезок времени перепады темпов прироста (сокращения) ПИИ были особенно велики в Европе (137 процентных пунктов) и в странах с переходной экономикой (213 процентных пунктов).

¹ Юнусов Л.А. Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики. Автореф. докт. дисс. по специальности 08.00.14. М., 2009. С. 14.

² Доклад о мировых инвестициях. Основные тенденции и общий обзор. ООН. ЮНКТАД. Нью-Йорк, Женева. 2017.

³ ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию, созданный в 1964 г. постоянный орган генеральной Ассамблеи ООН.

Существенные различия динамики ПИИ наблюдались как между основными группами стран, так и в пределах одних и тех же групп. Например, в 2016 г. приток ПИИ в Европу сократился на 6%, а в Северную Америку – возрос на 9%. В группе развивающихся стран в 2015 г. на африканском континенте приток ПИИ сократился на 14%, а в Азии – возрос на 14%.

Соотношение долей отдельных групп стран в объемах притока и оттока ПИИ в 2016 г. показывает, что сальдо по развитым странам было отрицательным. По развивающимся странам и странам с переходной экономикой сальдо оказалось положительным, т.е. конечный результат встречных потоков ПИИ обеспечил прирост накопленных объемов ПИИ в этих группах стран.

Таблица 1

Приток ПИИ в мире по группам стран за 2014–2016 гг.⁴

Группа стран	ПИИ в 2016 году		Процент роста (снижения) к предыдущему году		
	млрд. долл.	% к итогу *	2014	2015	2016
Все страны мира	1746	100	-8	34	-2
Развитые страны	1032	59,1	-18	75	5
В том числе:					
Европа	533	30,5	-29	108	-6
Северная Америка	425	24,3	-15	69	9
Развивающиеся страны	646	37,0	4	7	-14
В том числе:					
Африка	59	3,4	-4	-14	-3
Азия	443	25,4	9	14	-15
Латинская Америка и Карибский бассейн	142	8,1	-3	-3	-14
Страны с переходной экономикой	68	3,9	-33	-34	179

* Для сравнения приведем данные по другим макроэкономическим показателям. В 2000 г. доля развитых стран в населении мира составляла 15,4%, по группе развивающихся стран – 77,9%. по странам с переходной экономикой – 6,7%. Объем мирового ВВП возрос в 2014 г. на 3,3%, в 2015 г. – на 2,8%, в 2016 г. – на 2,2%. В общем объеме мирового оттока ПИИ в 2016 г. доля развитых стран составила 71,9%, доля развивающихся стран – 26,4%, доля стран с переходной экономикой – 1,7%.

⁴ Доклад о мировых инвестициях. Основные тенденции и общий обзор. ООН. ЮНКТАД. Нью-Йорк, Женева. 2017. С. 5, 16.

Заслуживают внимания данные таблицы 1 о распределении ПИИ между группами стран мира (графа 3 и примечание (*)). Имеет место жесткая асимметрия между численностью населения и притоком ПИИ. В развитых странах проживает лишь около 15% населения Земли, но эти государства поглощают почти 60% мирового притока ПИИ и тем самым затрудняют экономический рост в других странах мира.

Глобальные макроэкономические тенденции выявляются при сопоставлении темпов роста ВВП и ПИИ. Если объем мирового ВВП в течение 2014–2016 гг. обнаруживал равномерный слабый рост, то приток ПИИ менялся быстро и скачкообразно, создавая атмосферу неопределенности в деловых кругах и препятствуя устойчивому развитию экономики.

Между изменением объема ВВП и притоком ПИИ существует тесная внутренняя взаимосвязь. Инвестиции обеспечивают экономический рост, а их недостаток ведет к замедлению развития экономики, при котором снижается доходность ПИИ и, соответственно, ослабевает приток инвестиций. Реализация данных связей опосредована сложным комплексом факторов и условий, складывающихся различным образом в разных странах и регионах мира.

Так, например, затяжные периоды низких мировых цен на энергоресурсы и сырьевые товары крайне негативно сказываются на экономике стран с преобладанием аграрного сектора и добывающих производств. Усугубляющими ситуацию факторами могут служить низкий уровень диверсификации национальных экономик, их уязвимость и неустойчивость, высокая волатильность валютных курсов, особенности геополитического положения стран.

Исключительно велика дифференциация по странам отраслевой структуры ПИИ. Если в развитых странах наиболее привлекательными для ПИИ выступают такие виды деятельности, как информационные технологии и профессиональные услуги, то в развивающихся странах таковыми являются агробизнес, добывающие производства и, отчасти, информационно-коммуникационная индустрия.

В качестве стран – «главных игроков» на современных рынках ПИИ выступают: а) основные получатели ПИИ – США, Китай, Индия, Индонезия; б) главные страны инвесторы – Китай, США, Германия, Великобритания.

Роль ПИИ в мирохозяйственном механизме в значительной мере зависит от их качественных параметров. В структуре ПИИ представлены две основные разновидности – в форме слияний и поглощений и в форме инвестирования в новые предприятия. Первая форма ориенти-

рована преимущественно на повышение доходности капиталов за счет их перевода в страну с более благоприятным налоговым законодательством и иными условиями предпринимательской деятельности. Вторая форма представлена деятельностью по созданию нового капитала, что расширяет возможности развития экономики принимающей страны. В современной мировой практике преобладают, к сожалению, ПИИ первой формы. Вторая, более эффективная форма ПИИ, не только уступает первой по своим объемам, но и отличается более низкими в среднем темпами роста.

Указанные особенности развития ПИИ необходимо учитывать при формировании инвестиционной политики на международном и национальном уровнях, учитывая при этом специфику состояния и структуры конкретных сегментов экономической системы.

Применительно к России активизация процесса привлечения ПИИ могла бы способствовать более успешной реализации стратегии импортозамещения, развития цифровой экономики, структурной⁵ трансформации народного хозяйства.

Таким образом, среди факторов, влияющих на формирование объемов, направлений и структуры потоков ПИИ, наиболее значимыми являются: уровень цен на сырье, темпы экономического роста, масштабы политической и геополитической неопределенности, развитие цифровых технологий, инвестиционная политика, процесс приватизации собственности, рост турбулентности мировой экономики. Большое значение имеет то, в каких сочетаниях будут формироваться значения этих факторов. Растет многообразие заключаемых международных инвестиционных соглашений и расширяется процесс реформирования их режима.

Нередко имеет место ужесточение мер по государственному регулированию потоков ПИИ с целью сохранения контроля над стратегически значимыми сегментами национальной экономики и обеспечения национальной безопасности, что в целом неблагоприятно сказывается на инвестиционном климате. Данное обстоятельство серьезно затрудняют формирование и реализацию международной, национальной и корпоративной инвестиционной политики, что ведет к росту многообразия ее задач, методов, инструментов. Тем самым создается эффект снижения устойчивости и предсказуемости инвестиционной политики, порождающий новые вызовы и риски для потенциальных частных и государствен-

⁵ Янковская Е.С. Современные тенденции и перспективы структурной динамики экономики России // Ученые записки Санкт-Петербургского им. В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2017. №1 (61). С. 57–62.

ных инвесторов, ограничивающих их активность. При этом повышенным рискам подвержены ПИИ в глобальные производственно-сбытовые цепочки в силу их меньшей способности оперативного и гибкого реагирования на быстро меняющуюся экономическую конъюнктуру.

Несомненным позитивным результатом в вопросах определения политики по вопросам ПИИ следует считать принятый в 2016 г. в Шанхае странами «Двадцатки» документ рекомендательного характера — «Руководящие принципы глобальной инвестиционной политики», базой которого послужил документ «Основы инвестиционной политики ЮНКТАД в интересах устойчивого развития».

Важным аспектом развития ПИИ является его связь с начавшимся процессом перехода мирового хозяйства на модель цифровой экономики. Цифровая экономика — это новая эпоха в непрерывном мировом эволюционном процессе, несущая одновременно как новые возможности, так и новые вызовы, риски. Позитивный эффект глобальной цифровой экономики многогранен и многообещающ, он способен поднять человеческую цивилизацию на более высокую ступень эволюции.

Осознанный и взвешенный подход к внедрению цифровых технологий во всех сферах деятельности должен сопровождаться оценкой и предупреждением возможных рисков и угроз. В пределах знаний сегодняшнего дня наиболее явными и значимыми оказываются следующие проблемы:

- необходимость преодоления большого разрыва в уровне развития и овладения информационно-коммуникационных технологиями (ИКТ) между странами, сферами экономики, социальными группами населения;
- потребуются значительная адекватная переработка действующей законодательной базы;
- цифровые преобразования в народном хозяйстве потребуют разработки, финансирования и освоения новых технологий в сфере ИКТ;
- усложнятся механизмы обеспечения информационной безопасности производства, населения, общества, национальной безопасности в целом;
- переход на цифровую экономику сопряжен со структурной трансформацией рынка труда, необходимостью организации переподготовки и трудоустройства высвобождающихся кадров, с новыми требованиями к системе профессионального образования;
- цифровизация экономики потребует существенных преобразований всей инфраструктуры;

- развитие цифровой экономики невозможно без совершенствования процессов, определяющих развитие человеческого капитала;
- решение указанных проблем требует новых подходов к системе финансирования и, следовательно, — изменит ситуацию в области спроса на ПИИ и развития механизмов формирования потоков ПИИ;
- в условиях цифровой экономики могут радикально измениться факторы и критерии эффективности ПИИ, может сложиться иной баланс интересов государства и бизнеса в области использования ПИИ, трансформируется характер инвестиционной политики.

Противоречивость ситуации в мировой экономике проявляется в том, что одновременно действуют две разнонаправленные тенденции. С одной стороны, мир движется в направлении формирования нового цивилизационного уклада — информационного общества, основанного на высоких технологиях и цифровой экономике.

С другой стороны, переход к модели информационного общества требует больших финансовых ресурсов, среди которых ведущая роль принадлежит международным инвестициям и, прежде всего, — ПИИ. Но на пути эффективной реализации такого сценария развития серьезным препятствием выступает всеобщий дефицит ПИИ. Как было отмечено в 2017 г. экспертами ООН, серьезные вызовы современному обществу обусловлены глобальными макроэкономическими тенденциями и, в частности ⁶, следующими:

1. «Мировая экономика не может выбраться из затяжного периода медленного экономического роста».
2. «Низкий уровень инвестиций является одной из основных причин замедления роста мировой экономики».
3. «Продолжительный период низкого уровня инвестиций является основной причиной замедления темпов роста производительности труда».

Таким образом, вопросы макроэкономического равновесия на международном и национальном уровнях составляют еще один существенных аспектов проблемы оптимизации механизмов формирования потоков ПИИ. Вместе с тем, в условиях рыночных отношений многообразные и противоречивые дисбалансы ⁷ составляют органичный элемент сис-

⁶ Мировое экономическое положение и перспективы, 2017 год. ООН. Нью-Йорк. 2017.

⁷ Янковская Е.С. Теория макроэкономического равновесия и экономические дисбалансы // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2013. Т. 19. № 2. С. 84–90.

темных связей, детерминирующих тенденции мирохозяйственных процессов и их неотъемлемую составляющую – движение ПИИ. Более того, нарушения макроэкономического равновесия в форме турбулентности и циклических колебаний, не превышающие критического уровня, сами по себе являются одним из продуктивных эволюционных механизмов.

Список литературы

1. Доклад о мировых инвестициях. Основные тенденции и общий обзор. ООН. ЮНКТАД. Нью-Йорк, Женева. 2017. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf (дата обращения 05.01.2018).
2. Мировое экономическое положение и перспективы, 2017 год. ООН. Нью-Йорк. 2017. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp_gpr_ru.pdf (дата обращения 10.01.2018).
3. Юнусов Л.А. Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики. Автореф. докт. дисс. по специальности 08.00.14. – М. 2009. 38 с.
4. Янковская Е.С. Современные тенденции и перспективы структурной динамики экономики России // Ученые записки Санкт-Петербургского им. В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2017. №1 (61). С. 57–62.
5. Янковская Е.С. Теория макроэкономического равновесия и экономические дисбалансы // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2013. № 2 (19). С. 84–90.

References

1. Doklad o mirovykh investitsiyakh. Osnovnye tendentsii i obshchii obzor. OON. YuNKTAD. N'yu-Iork, Zheneva. 2017. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf (data obrashcheniya 05.01.2018).
2. Mirovoe ekonomicheskoe polozhenie i perspektivy, 2017 god. OON. N'yu-Iork. 2017. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp_gpr_ru.pdf (data obrashcheniya 10.01.2018).
3. Yunusov L.A. Pryamyne inostrannye investitsii v usloviyakh globalizatsii mirovoi ekonomiki. Avtoref. dokt. diss. po spetsial'nosti 08.00.14. M. 2009. 38 s.
4. Yankovskaya E.S. Sovremennye tendentsii i perspektivy strukturnoi dinamiki ekonomiki Rossii // Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskogo im. V.B. Bobkova filiala Rossiiskoi tamozhennoi akademii. 2017. №1 (61). S. 57–62.
5. Yankovskaya E.S. Teoriya makroekonomicheskogo ravnesiya i ekonomicheskie disbalansy // Vestnik Sankt-Peterburgskoi yuridicheskoi akademii. 2013. № 2 (19). S. 84–90.

М. В. Гаврилюк

*Кандидат экономических наук,
marija-gavriljuk@yandex.ru*

*Кафедра менеджмента и торгового дела,
Российский университет кооперации,
Мытищи, Российская Федерация*

Т. А. Пантелеева

*Кандидат филологических наук,
Tatata070707@mail.ru*

*Кафедра теоретической и прикладной экономики,
Институт мировых цивилизаций,
Москва, Российская Федерация*

Средний класс в России: возможные пути его формирования

***Аннотация.** В статье рассматривается роль народных предприятий как один из возможных путей формирования среднего класса в России.*

***Ключевые слова:** средний класс, народные предприятия, денежные доходы.*

М. V. Gavrilyuk

*Cand. Sci. (Econ.),
marija-gavriljuk@yandex.ru*

*Department of management and trading business,
Russian University of cooperation,
Mytishchi, Russian Federation*

T. A. Panteleeva

*Cand. Sci. (Philol.),
Tatata070707@mail.ru*

*Theoretical and applied Economics Department,
Institute of world civilizations,
Moscow, Russian Federation*

The middle class in Russia: possible ways of its formation

Annotation. The article discusses the role of public enterprises as one of the possible ways of formation of middle class in Russia.

Keywords: middle class, public enterprises, monetary income.

Стратегия развития России базируется не только на повышении уровня обороноспособности государства, но и, в первую очередь, на стремлении добиться реализации максимального числа серьезных внутренних задач. Среди стратегических экономических целей пристальное внимание привлекает специфика формирования среднего массового класса в отдельно взятой экономике. Актуальность темы обусловлена значимостью влияния среднего класса, в случае достижения массовости, при реализации ряда функций, необходимых для функционирования в условиях развитой рыночной экономики в качестве конкурентоспособного государства. Таким образом, средний класс в национальной экономике:

1. Является базой для воспроизводства квалифицированных трудовых ресурсов.

2. Является носителем менталитета государства, черт общенациональной идентичности, концентратом личностных и моральных ценностей общества.

3. Выступает в роли организатора взаимодействия между полярными составляющими общества.

Определение путей формирования массового среднего класса в России как социальной базы для дальнейшего повышения конкурентоспособности государства является актуальной темой долгие годы.

Согласно толковому словарю «Политика», «средний класс (middle class) – это класс или социальный слой, стоящий по положению выше рабочего класса и ниже высшего класса»¹. Этот термин используется практически каждым человеком, однако редким является знание точного содержания данного понятия.

Предполагается, что понятие «средний класс» впервые появилось в «Политике» Аристотеля, писавшего о «средних слоях населения», которые невозможно отнести ни к «верхам», ни к «низам». В 1766 г. оно было зафиксировано в «Оксфордском словаре английского языка», где авторство присуждалось датской королеве Каролине.

¹ Политика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Д. Андерхилл, С. Барретт, П. Бернелл, П. Бернем, и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2001 // Академик URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2743/%D0>.

Джордж Борроу впервые уже в 1843 г. высказывается о «среднем классе, лавочниках и мастерах»², отмечая, что отличие среднего класса от рабочего состоит в роде занятий и образовании, а от высшего – серьезность, нравственная целенаправленность и необходимость зарабатывать на жизнь.

Отличительной особенностью данного термина является определение скорее статуса, нежели класса. Считается, что принадлежность людей к тому или иному классу можно определить рядом параметров (рис. 1).

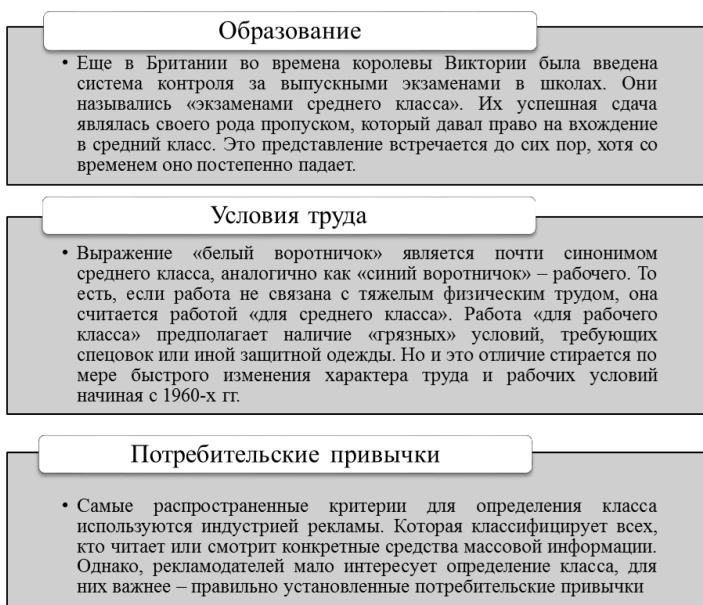


Рис. 1. Критерии, определяющие принадлежность людей к среднему классу

Исходя из параметров принадлежности людей к среднему классу, можно сделать вывод, что точка зрения, определяющая причисление большей части общества к среднему классу базируется на том, что:

1. Большинство граждан относят себя к среднему классу.
2. В настоящее время формируется новый комплекс характеристик, определяющий принадлежность члена общества к среднему классу.

² Политика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Д. Андерхилл, С. Барретт, П. Бернелл, П. Бернем, и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2001 // Академик URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2743/%D0>.

Рассмотрим основные критерии среднего класса. Казалось бы, средний класс — это люди, не являющиеся ни богатыми и ни бедными. По большому счету их должно быть больше всех в структуре общества. Однако, в связи с последними кризисами в экономике большинство людей стали субъективно чувствовать себя бедными.

Согласно данным, приведенным в статье «Средний класс в России и в мире. Вся правда»: «В США к среднему классу принято относить домохозяйства (семьи) с годовым доходом от 2/3 до 2 по отношению к среднему в штате. По данным исследования проведенного в 2015 году Университетом Миннесоты для разных штатов доля среднего класса составляет от 42% до 55% от населения штата. При этом для США в целом характерно падение уровня среднего класса с 2000 по 2013 год (последние доступные данные) на 4–6% — то есть в даже двухтысячные годы можно было говорить об уровне 55% от населения страны, никаких 80% не было, а в последние годы расслоение общества по доходам в Америке усиливается. К 2015 году чуть менее половины семей в США могут отнести себя к среднему классу»³. При этом американцы, говоря о классификации общества по доходам, обычно оперируют понятием household (домохозяйство — семья, как правило, с двумя детьми), поэтому часто сложно понять из контекста, идет речь о доходах одного или обоих супругов.

Для самих американцев средний класс — это люди с годовым доходом до налогов от 25,5 до 76,5 тысяч долларов. Но и здесь верхняя планка достаточно размыта для различных штатов. Так, например, если житель Нью-Йорка зарабатывает менее 3900 долларов в месяц, то он уже относится к бедным, хотя средний доход на одного человека в Нью-Йорке составляет 33 тысячи долларов в год⁴.

При этом США — далеко не самая богатая страна по средней зарплате на душу населения.

Во времена СССР все граждане были условно равны. Поэтому можно говорить, что средний слой составлял до 90% общества. Моментом зарождения среднего класса в нашей стране принято считать разгар перестройки, характеризующийся контекстом первоначального накопления капитала. Отмечается тесная связь между появлением среднего слоя общества и предпринимательством. Предпринимателю практически невозможно развивать бизнес в одиночку. В большинстве случаев ему

³ Средний класс в России и в мире. Вся правда // URL: <http://iqreview.ru/money/middle-class-in-russia-and-usa/>.

⁴ Там же.

нужна команда. С течением времени, при грамотном ведении бизнеса, все командные игроки добиваются высоких показателей в бизнесе и, как следствие, высокого уровня дохода.

Специфика формирования среднего класса в России вытекает из исторических особенностей нашей страны.

Как уже говорилось выше признаками среднего класса считаются образование, социальный статус и потребительские привычки. Россиянину, для включения в средний класс, необходимо обладать не только высоким уровнем дохода, но и правом собственности на недвижимость. Таким образом, стандартное понимание хорошей жизни, сохранившееся еще с советских времен: «квартира, машина, дача» до сих пор остается олицетворением «российской мечты». Различие состоит лишь только в том, что к потребительским привычкам современного российского человека, считающего себя «средним классом» добавились путешествия за границу.

Российское общество отличается высокой дифференциацией по уровню дохода (коэффициент Джини по итогам 2016 г. составил— 0,414 по данным Росстата) и «в среднем бедное».

Рассмотрим показатели уровня обеспеченности граждан России в последние годы.

В качестве критериев, позволяющих относить человека к среднему классу, определим возможность ежегодного отдыха всей семьи за границей, покупки автомобиля и аренду или ипотеку достойной жилой площади, не требующую значительных усилий при покрытии.

Согласно данным «Левада-центра», практически 70% респондентов в 2014 году отмечают недостаточно высокий уровень собственных доходов, что ограничивает выбор возможных покупок. Граждан нашей страны, которые «могут позволить себе выбирать между различными потребностями, остается меньше 30%»⁵.

«Левада-Центр» отмечает, что среди российских семей в условиях кризиса данным критериям может соответствовать не более 15% трудоспособного населения, включая 5% самых богатых. На середину 2014 году, до значительных колебаний на валютном рынке действующий загранпаспорт был у 28% россиян, совершение поездок за рубеж два и более раз в год было доступно только 9%⁶. Категория людей, которым

⁵ Петрова Н. Разговоры в пользу средних // Рамблер/финансы. // URL: <https://finance.rambler.ru/news/2015-12-15/razgovory-v-polzu-srednikh/>.

⁶ Наличие загранпаспорта и поездки за рубеж // Левада-Центр. аналитический центр Юрия Левады URL: <http://www.levada.ru/2016/04/26/nalichie-zagranpasporta-i-poezdki-za-rubezh/>.

достаточно было средств для покупки одежды, но недостаточно для покупки крупной бытовой техники сократилась с 45% опрошенных в 2014 году, до 35% в 2017 году. Категория граждан, у которых финансовые возможности ограничены возможностью покупки техники, при недоступности автомобильного транспорта сократилась с 20% в 2014 году, до 18% в 2015, продолжила снижаться и в 2016 (до 17%), оставшись неизменной и летом 2017 г. Согласно данным, приведенным аналитическим агентством «Автостат» только 51% российских семей имеют автомобиль ⁷. Исходя из выше сказанного можно сделать вывод, что в 2017 году доля среднего класса в России сокращается, что отвечает современным тенденциям развития национальной экономики.

На рисунке 2 представлено распределение населения России за 2010–2016 гг. по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах к итогу) по данным Росстата. Оценка производилась на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения.

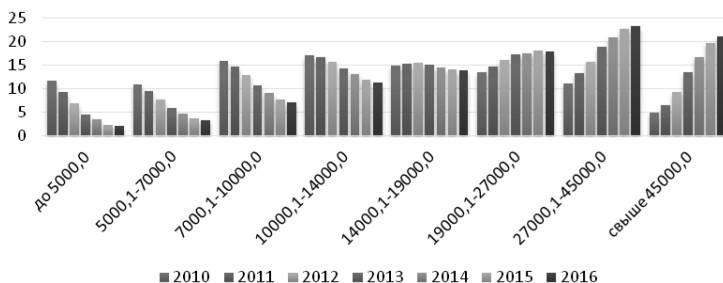


Рис. 2. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2010–2016 гг. (составлено автором на основании данных Росстата ⁸)

По данным Росстата в 2013 году в России 37% населения находилось в рамках среднедушевых денежных доходов от 19 000–45 000 рублей. Среднемесячная заработная плата составляла 29 792 рубля.

2014 год демонстрирует положительную динамику величины среднедушевых денежных доходов. Росстат фиксирует снижение числа граждан, находящихся в интервале до 10 000 рублей, средний класс имеет

⁷ Авторынок России: изменение потребительского поведения в условиях кризиса// Автостат URL: <https://www.autostat.ru/catalog/product/214/>.

⁸ Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./Росстат. – М., 2016 URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf.

ресурсы для пополнения в увеличении на 2% сектора с доходами в интервале от 19 000—45 000 рублей.

В 2015 году продолжается повышение величины среднедушевых денежных доходов населения. Однако, следует отметить, что увеличение не перекрывает достаточно высокой инфляции. Результаты 2016 года малоутешительны. Доля граждан, отмечающих ухудшение положения своих семей, постепенно увеличивалась, достигнув средней цифры 40%.

В 2017 году, на базисе общей усталости от кризиса и оптимистичных заявлений о его преодолении со стороны правительства, население подошло к оцениванию собственного достатка более оптимистично. Ухудшение материального положения отметило только 26%, против 44% и 31% в 2015 и 2016 годах соответственно.

Идее формирования среднего класса в России посвящено множество статей и научных исследований. В данном исследовании мы делаем попытку рассмотреть возможность формирования среднего класса путем вовлечения сотрудников в управление собственным предприятием.

Свободный труд, то есть труд на самого себя, реализуется в жизни многих стран и народов. Так, например, в США тысячи предприятий работают по плану наделения работников акциями (ESOP) и миллионы работников становятся собственниками своего предприятия. Данный подход характерен не только для европейских стран (например, для Испании, Италии, Франции), но и для восточного региона — Японии, Китая. предприятия такого типа превышают по уровню эффективности, соответствующие частные и государственные предприятия.

Существуют такие предприятия и в России. Здесь для них существуют исторические традиции, берущие свое начало в артельной форме производства. Экономической основой предприятий с собственностью работников является собственность коллективно-частного характера.

К сожалению, все последние экономические реформы в России проводились в основном за счет снижения жизненного уровня подавляющего большинства населения, обеднения квалифицированных, образованных, настроенных на серьезные социально-экономические изменения граждан (менеджеров среднего звена промышленных предприятий, квалифицированных рабочих, специалистов-гуманитариев и т.п.).

Множество различных способов используется в странах с развитой экономикой в целях смягчения уровня социального неравенства, в том числе, привлечение сотрудников к управлению производством на предприятиях независимо от формы собственности, например — Производственные советы на предприятиях в Германии.

В США уже с 1970-х годов распространяется такая форма участия работников в управлении, как наделение их акциями своей компании.

Простые рабочие не были сразу задействованы в этом процессе. Часть своего годового вознаграждения акциями получали исключительно менеджеры высшего звена. Распространение механизма на всех сотрудников позволило расширить ореол влияния. Алгоритм передачи включал в себя налоговые поощрения для работников, выкупающих акции, для собственников, продающих акции, и для банков, которые предоставляют работникам кредиты для выкупа.

В развитых странах мира порядка 10% рабочей силы занято в компаниях, где работникам принадлежит часть акций, при этом процесс создания такого рода предприятий в мире не теряет обороты. Следовательно, можно проследить тенденцию к демократизации собственности на производстве, так как она является фактором большей экономической эффективности и социальной стабильности, что обусловлено тем, что на таких предприятиях рождается тот самый средний класс — слой мелких собственников — капиталистов.

Одним из путей формирования массовости среднего класса в России видится активное распространение народных предприятий. Функционирование предприятий, в которых значительная часть уставного капитала является собственностью сотрудников, регулируются Федеральным законом «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)»⁹. Десятки предприятий в различных отраслях экономики почти во всех регионах России преобразовались в народные предприятия. Последовательная внедрение данной методики «приводит к перестройке сознания и формирует новые рыночные институты»¹⁰.

Максимальное вовлечение работников в процесс увеличения эффективности производства посредством пролонгированного влияния путем выполнения сотрудниками несложного алгоритма: качественная работа — высокая стоимость акций предприятия — большее число акций в собственности при выходе на пенсию — выше доход). Заинтересованность сотрудников в результате приводит к повышению эффективности работы самого народного предприятия, позволяет пополнить средний класс, в котором так нуждается Россия сегодня.

⁹ Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (с изменениями и дополнениями) URL: <http://base.garant.ru/12112456/>.

¹⁰ Чеботарева Т.А. Инновационная деятельность лесного сектора экономики России в преддверии вступления в ВТО // Лесной вестник. Forestry Bulletin. 2011. № 1. С. 198.

Список литературы

1. Авторынок России: изменение потребительского поведения в условиях кризиса//Автостат URL: <https://www.autostat.ru/catalog/product/214/>.
2. Наличие загранпаспорта и поездки за рубеж // Левада-Центр. аналитический центр Юрия Левады URL: <http://www.levada.ru/2016/04/26/nalichie-zagranpasporta-i-poezdki-za-rubezh/>.
3. Петрова Н. Разговоры в пользу средних. Рамблер/финансы. // URL: <https://finance.rambler.ru/news/2015-12-15/razgovory-v-polzu-srednikh/>
4. Политика. Толковый словарь. — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Д. Андерхилл, С. Барретт, П. Бернелл, П. Бернем, и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2001. // Академик URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2743/%D0>.
5. Россия в цифрах. 2016: Крат.стат.сб./Росстат. — М., 2016 URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf
6. Средний класс в России и в мире. Вся правда // URL: <http://iqreview.ru/money/middle-class-in-russia-and-usa//>
7. Чеботарева Т.А. Инновационная деятельность лесного сектора экономики России в преддверии вступления в ВТО // Лесной вестник. Forestry Bulletin. 2011. № 1. С. 196–198.

References

1. Russian car market: changes in consumers « behavior in crisis conditions// AUTOSTAT URL: <https://www.autostat.ru/catalog/product/214/>.
2. A passport and travel abroad // Levada Center. Analytical center of Yuri Levada URL: <http://www.levada.ru/2016/04/26/nalichie-zagranpasporta-i-poezdki-za-rubezh/>.
3. Petrova N. The talk in favor of the middle. // URL: <https://finance.rambler.ru/news/2015-12-15/razgovory-v-polzu-srednikh/>
4. Policy. Dictionary. — М.: «INFRA-M» Publishing house «Whole World». D. Underhill, S. Barrett, P. Burnell, P. Burnham, etc. under the General editorship: D. E. S. Osadchaya I. M.. 2001// Academician URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/politology/2743/%D0>.
5. Russia in figures. 2016: Krat.stat.sat./Rosstat — М., 2016 URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf .
6. The middle class in Russia and in the world. The whole truth // URL: <http://iqreview.ru/money/middle-class-in-russia-and-usa//>
7. Chebotareva T. A. Innovation in the forest sector of the Russian economy in anticipation of joining the WTO // Forest Bulletin. Forestry Bulletin. 2011. No. 1. Pp. 196–198.

Н. Н. Голицова

*Кандидат экономических наук, доцент,
golivzova@rambler.ru*

*Кафедра менеджмента и права,
Санкт-Петербургский университет
промышленных технологий и дизайна,
Санкт-Петербург, Российская Федерация*

Гражданское участие в обеспечении устойчивого развития моногорода

***Аннотация.** Среди наиболее актуальных тенденций, характеризующих процессы развития многих регионов, своей значимостью по социально-экономическим последствиям выделяются усиливающиеся контрасты муниципальных образований, входящих в их состав. В статье дан анализ существующих подходов к определению понятия «моногород». Автором определена российская специфика «моногородов». Представлен анализ характеристик моногородов Северо-Западного федерального округа по категориям. Определены задачи поддержки развития «моногородов» на основе широкого гражданского участия в управлении их развитием.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, «моногород», управление развитием «моногородов», территориальное развитие, гражданское участие.*

N. N. Golivtsova

*Cand. Sci. (Econ.),
golivzova@rambler.ru*

*Saint-Petersburg state University industrial technology and design,
Saint Petersburg, Russian Federation*

Civil participation in sustainable development of single-industry towns

***Annotation.** Among the most urgent trends that characterize the development processes of many regions, its significance in the socio-economic impact highlighted the growing contrasts of municipalities within them. The article analyzes the existing approaches to definition of concept «monocity». The authors defined the Russian specificity of «towns». The analysis of characteristics of single-industry towns of the North-Western Federal district by categories. Directions of support the development of «company towns» on the basis of broad public participation in development management.*

***Keywords:** sustainable development, «mono», management development «company towns», territorial development, civic participation.*

Современная российская экономика характеризуется высокой неоднородностью регионального экономического пространства. В настоящее время это одна из самых сложных и актуальных задач, стоящих перед правительством РФ. Особого внимания заслуживают монопрофильные города. Сегодня для обеспечения устойчивого территориального развития региональные и муниципальные власти должны ориентировать свои действия не только на рост общей численности населения, но и особенно на закрепление молодежи и привлечение высококвалифицированных кадров; на привлечении инвестиций в отрасли высоких технологий, малый бизнес; на привлечение туристов и создание новых туристических продуктов. Разработкой теоретических подходов, форм и методов территориального управления занимаются зарубежные и российские ученые.

Такие зарубежные авторы как Эхсани К., Тони К., Карлсон Л., Магилл Д., Грин Х., Бритт Д. выделяют следующие признаки городов, по которым их можно отнести к монопрофильным:

- доминирует одного или несколько однотипных предприятий, относящихся к одной отрасли или работающих в одном узком сегменте отраслевого рынка,
- развиты технологические связи предприятий, работающих на один конечный рынок,
- доходная часть бюджета города зависит от деятельности одного или нескольких крупных предприятий,
- объекты социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры находятся на балансе градообразующего предприятия,
- более четверти экономически активного населения занято на одном или группы предприятий, связанных единой производственной цепочкой или обслуживающих один и тот же рынок.

Немалый интерес представляют работы, касающиеся российского опыта изучения управления и развития моногородов. Здесь наиболее примечательны работы Гранберга А.Г., Липсица И.В., Нешадина А.А., Кузнецовой Г.Е., Гурьевой М.А. Так, по мнению Гранберга А.Г., определяющим критерием моногорода является одно градообразующее предприятие. Это мнение разделяют Кузнецова Г.Е. и Липсиц И.В. Нешадин А.А. характеризует моногород как: «Город, экономическую базу которого составляют одно крупное производство и несколько технологически связанных с ним предприятий»¹.

¹ Нешадин А.А. Моногорода России [электронный ресурс] // Рейтинг персональных страниц и электронных библиотек VIPERSON [сайт]. URL: <http://dom.viperson.ru/wind.php?ID=631953&soch=1>.

Проведенный анализ показал, что определяющим элементом любого моногорода выступает, как правило, градообразующее предприятие. При этом каждый тип монопрофильных городов обладает присущими им особенностями социально-экономической среды и, следовательно, особыми потребностями поддержки социального сектора.

На 13 мая 2016 года перечень монопрофильных муниципальных образований в Российской Федерации включает 319 единиц. [2] Анализ характеристик моногородов Северо-Западного Федерального округа представлен в таблице 1.

*Таблица 1***Основные характеристики моногородов СЗФО РФ²**

Расположение градообразующего предприятия	Регион	Численность населения, тыс. чел.	Градообразующее предприятие
Категория 1. Монопрофильные муниципальные образования РФ (моногорода) с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе, во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций)			
1. пос. Кизема	Архангельская область	3.075	ООО «ДМИТРИЕВСКИЙ ЛПХ»
2. г. Онега	Архангельская область	19.706	ОАО «Онежский ЛДК»
3. г. Красавино	Вологодская область	6.194	ООО «ЛесПромИнвест» ООО «Экодом»
4. пос. Сазоново	Вологодская область	2.968	стекольный завод «Русджам-Покровский»
5. г. Череповец	Вологодская область	310.2	ОАО «Северсталь»
6. г. Пикалёво	Ленинградская область	22.1	ЗАО «БазелЦемент-Пикалево» ЗАО «Пикалёвский цемент»
7. г. Кировск	Мурманская область	26.971	АО «Апатит» компания «ФосАгро»
8. г. Ковдор	Мурманская область	19.5	ОАО «Ковдорский горно-обогатительный комбинат»
9. г. Ревда	Мурманская область	9.4	ООО «Ловозерский горно-обогатительный комбинат»
10. пос. Краснофарфорный	Новгородская область	1.481	Фарфоровая фабрика «ФАБРИКА И. Е. КУЗНЕЦОВА НА ВОЛХОВЕ»

² Составлено автором на основе Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 года № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) (с изменениями на 13 мая 2016 года). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Продолжение таблицы 1

11. г. Пестово	Новгородская область	15.593	ОАО «Пестовский опытно-механический завод»
12. г. Суоярви	Республика Карелия	9.076	ЗАО «Картонная фабрика Суоярви»
13. г. Кондопога	Республика Карелия	33.7	ОАО «Кондопога»
14. пос. Муезерский	Республика Карелия	10.535	ОАО «Воломский ЛПХ – Лескарел» ОАО «Леддозерское лесозаготовительное хозяйство» ОАО «Лендерский леспромхоз» ОАО Муезерский леспромхоз» ОАО «Суккозер»
15. пгт. Надвоицы	Республика Карелия	10.2	ОАО «Надвоицкий алюминиевый завод»
16. г. Питкяранта	Республика Карелия	12.5	ОАО «Целлюлозный завод Питкяранта»
17. г. Пудож	Республика Карелия	9.153	АООТ «Пудожлес»
18. г. Емва	Республика Коми	13.180	ООО «Княжпогостский завод ДВП»
Категория 2. Монопрофильные муниципальные образования РФ (моногорода), в которых имеются риски ухудшения социально-экономического положения			
19. пос. Октябрьский	Архангельская область	9.133	ООО Группа компаний «УЛК»
20. г. Кораяма	Архангельская область	37.256	Котласский ЦБК
21. г. Новодвинск	Архангельская область	41.8	ОАО «Архангельский ЦБК»
22. г. Сланцы	Ленинградская область	33.037	АО «Завод "Сланцы"», АО «Ленинградсланец»
23. пос. Никель	Мурманская область	11.601	Горно-металлургический комбинат « <u>Печенганикель</u> »
24. г. Мончегорск	Мурманская область	42.893	ОАО «Комбинат "Североникель"»
25. г. Заполярный	Мурманская область	15.211	Горно-металлургический комбинат « <u>Печенганикель</u> »
26. г. Оленегорск	Мурманская область	21.097	Оленегорский горно-обогатительный комбинат («Олкон»)
27. г. Сокол	Вологодская область	37.391	ООО «Сухонский ЦБК» ОАО «Сокольский ЦБК»
28. пос. Парфино	Новгородская область	6.903	ООО «Парфинский фанерный комбинат»

29. г. Боровичи	Новгородская область	51.555	ЗАО «Экспериментальный Химический Завод», Группа «Акрон», ООО ПКФ «ЛУГРАНО», ЗАО «Чудовоагрохимсервис», ЗАО «Новгородский металлургический завод», ОАО «Боровичский комбинат огнеупоров», ОАО «Автоспецоборудование»
30. пос. Угловка	Новгородская область	2.567	ОАО «Угловский известковый комбинат»
31. г. Сегежа	Республика Карелия	32	ОАО «Сегежский ЦБК»
32. г. Костомукша	Республика Карелия	29.7	ОАО «Карельский окатыш»
33. пгт. Вяртсиля	Республика Карелия	3.0	ЗАО «Вяртсильский метизный завод»
34. пос. Пиндуши	Республика Карелия	4.473.	«Карелия ДСП», ООО «Карбон»
35. г. Лахденпохья	Республика Карелия	7.493	Лахденпохский фанерный комбинат «Бумэкс»
36. г. Инта	Республика Коми	26.983	АО «Шахта «Интауголь»
37. пос. Жешарт	Республика Коми	9.271	ЗАО «Жешартский Фанерный Комбинат»
38. г. Воркута	Республика Коми	59.231	ОАО «Воркутауголь» ОАО «Шахта "Воргашорская"»
Категория 3. Монопрофильные муниципальные образования РФ (моногорода) со стабильной социально-экономической ситуацией			
39. г. Северодвинск	Архангельская область	190.0	ГРЦАС ОАО ПО «Севмаш»
40. г. Сясьстрой	Ленинградская область	13.211	ЗАО «Сясьский целлюлозно-бумажный комбинат»
41. пос. Северо-онежск	Архангельская область	5.289	ОАО «Северо-Онежский бокситовый рудник»

В числе анализируемых населенных пунктов монопрофильного типа СЗФО РФ находится 41 моногород, из которых 18 (44%) в кризисном состоянии – это категория 1, где сложное социально-экономическое положение усугубляется проблемами градообразующего предприятия. Все они разбросаны по разным областям округа. В некоторых из них наблюдались возмущения граждан, забастовки и противостояния (г. Пикалево). Более 48 процентов (20 городов) находятся в зоне риска ухуд-

шения социально-экономического положения и лишь 3 города характеризуются относительно стабильной социально-экономической ситуацией. Одной из важных особенностей моногородов СЗФО РФ является его многоотраслевой характер. Присутствуют группы предприятий разных отраслевых принадлежностей: международной специализации (химическая промышленность, металлургия, транспортно-логистическая инфраструктура), внутрироссийская специализация (деревообработка, автомобилестроение, энергетика). Отличительной характеристикой моногородов округа является разброс их по численности населения и удаленности от транспортной инфраструктуры. К категории близлежащих (города-спутники), т. е. находятся в территориальной близости: в Ленинградской области г. Пикалево (271 км), в Новгородской области г. Боровичи (154 км), в Вологодской области г. Череповец (137 км), в Архангельской области г. Северодвинск (34 км), в Мурманской области г. Кировск (153 км). Промежуточные — г. Ревда, Сланцы, пос. Никель, г. Мончегорск, пос. Парфино, пос. Угловка, г. Сегежа, г. Костомукша и т.д., находящиеся на равноудаленном расстоянии от районного или областного центра. Города изолированные — г. Красавино, пос. Сазоново, пос. Краснофарфорный, г. Заполярный, г. Оленегорск, пос. Пиндуши, г. Инта, пос. Северонежск не имеют развитой транспортной инфраструктуры и добраться до них крайне сложно. Анализ населенных пунктов монофильного типа СЗФО РФ выявил следующие серьезные проблемы:

- спад или закрытие традиционных для Северо-Запада сельского хозяйства и лесного комплекса,
- демографическая ситуация характеризуется более сложными процессами, чем в целом по России,
- миграция в крупные города или областные центры,
- низкая обеспеченность населения работой в местах своего проживания,
- низкий уровень проектно-планировочного обустройства территорий,
- не используются культурно-исторические возможности,
- усиливаются депрессивные настроения населения,

Для поддержки каждого типа «моногорода» необходим свой специфический комплекс мер. Разработка какого-то единого подхода здесь практически невозможна, необходим дифференцированный подход.

Как одна из составляющих комплекса мер поддержки развития моногородов может стать участие городского сообщества в реализации программ местного развития. Мировой опыт свидетельствует, что путь решения проблемы моногородов — самоорганизация общества, кото-

рому государство помогает. Активизация жителей должна стать преимущественным направлением поддержки со стороны государства при разработке мер преодоления кризиса в моногородах. Общественное участие способно обеспечить решение следующих задач:

- выявление интересов целевых групп гражданского общества и их учет в процессе управления,
- определение степени социального самочувствия горожан, обеспечивающее условия для культурного, экономического и социального саморазвития путем активации собственных возможностей в сочетании с политикой государственной поддержки проблемных городов,
- формирование чувства причастности у населения к определению направлений развития муниципального образования,
- преодоление эффекта деиндивидуализации, характерной для современных городов,
- повышение уверенности граждан в будущем и степени их самоотождествления с интересами успешного развития муниципального образования,
- определение характера восприятия программ, планов и мероприятий развития моногородов различными категориями граждан в процессе обратной связи,
- выяснение уровня доверия к органам власти, готовности к личному участию в реализации планов и программ.

Таким образом, широкая общественная консолидация является важнейшим условием, без которого реализация инициатив и проектов может быть затруднительной и неэффективной. Поэтому учет мнений населения является одним из важнейших методов при осуществлении программ развития моногородов. Безучастность муниципальной власти и безразличие к интересам общественности могут повлечь за собой тяжелые последствия. Разработанный даже на основе современных методов стратегический план, не отражающий гражданские инициативы, будет неэффективным. Возникает опасность недостоверного анализа ситуации за счет поверхностной оценки или отсутствия учета восприятия гражданами своего города, качества жизни и настроений жителей. Решения, не отражающие долгосрочных личных планов граждан, могут вызвать неприятие гражданского общества, противостояние отдельных групп жителей при реализации проекта. Перечисленные последствия осложняют перспективы ведения постоянного диалога местных властей с населением и бизнесом, ставя под угрозу жизнеспособность любых планов, программ и мероприятий.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 29.07.2014 № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований РФ к монопрофильным (моногородам) и категория монопрофильных муниципальных образований РФ в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля от 2014 года № 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) (с изменениями на 13 мая 2016 года). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Дулесов А.Н., Бехтерев Д.В Классификация моногородов по их жизненному циклу // Научный журнал «Фундаментальные исследования». 2015. № 10 (часть 1). С. 161–165.

References

1. Resolution of the Government of the Russian Federation of 29.07.2014 No. 709 «About criteria of reference of municipalities of the Russian Federation to non-diversified (single-industry towns) and the category of single-industry municipal formation development of the Russian Federation depending on the risk of deterioration of their socio-economic status. Access from help.-legal system «ConsultantPlus».
2. The order of the government of the Russian Federation of July 29, 2014 № 1398-R «on the list of single-profile municipalities of the Russian Federation (single-industry towns) (as amended on may 13, 2016). Access from help.-legal system «ConsultantPlus».
3. Dulesov A. N., Bekhterev D. in the Classification of single-industry towns according to their life cycle // scientific journal «Fundamental research». 2015. No. 10 (part 1). С. 161–165.

Е. В. Голубцова

*Кандидат экономических наук,
katarina.golubtsova@gmail.com*

*Кафедра бухгалтерского учета и налогообложения,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Е. С. Новикова

*Кандидат экономических наук,
eknov1981@gmail.com*

*Кафедра экономической теории,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Н. В. Пономарёва

*Кандидат экономических наук, доцент,
nvpopotareva@rea.ru.*

*Кафедра бухгалтерского учета и налогообложения,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Поиск дополнительных источников финансирования государственных социальных расходов

***Аннотация.** В данной статье исследуются вопросы социального обеспечения как развитых, так и развивающихся стран, включая ситуацию в Российской Федерации. Проведен сравнительный анализ распределения бремени уплаты социальных платежей между работодателем и работником, а также влияние этого соотношения на инвестиционный климат. Предложены основные решения в поиске дополнительных источников покрытия социальной нагрузки в рамках российского бюджета на последующие годы.*

***Ключевые слова:** социальные бюджетные расходы, государственные внебюджетные фонды, налоговая нагрузка, конкурентоспособность.*

E.V. Golubtsova

*Cand. Sci. (Econ.),
katarina.golubtsova@gmail.com.*

*Department of Accounting and Taxation,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

E. S. Novikova

*Cand. Sci. (Econ.),
eknov1981@gmail.com*

*Department of Economics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

N. V. Ponomareva

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
nyponomareva@rea.ru*

*Department of Accounting and Taxation,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

The search of additional financial sources for public social costs

***Annotation.** This research paper is targeted to study issues of social security both as developed and developing countries including the situation in Russia. The comparative analysis of allocation for the social payments between an employer and an employee is provided including the influence of its correlation on the investment climate. Main solutions in the search of additional sources for social payments within the frame if the Russian budget are offered for next forthcoming years.*

***Keywords:** social budget costs, state non-budgetary fund, tax burden, competitiveness.*

На сегодняшний день, вопросы социального обеспечения и развитых, и развивающихся обществ стали наиболее обсуждаемыми как среди населения, так и политических элит. Причиной такой востребованности по данному вопросу стали достаточно глубокие изменения в структуре экономик многих стран, включая развитие цифровой экономики, экономики замкнутого цикла, а также экономики совместного потребления «sharingeconomy»[3]. В дополнение к этому немаловажную роль играют изменения в структуре населения обществ, а именно ускорившееся старение населения, поток беженцев в развитые страны Европы, большое количество безработных по причине автоматизации и роботизации многих видов выполняемых работ. Все это ложится дополнительной социальной нагрузкой на бюджеты государств, что означает постоянный поиск все новых и новых денежных ресурсов, включая получение новых государственных кредитов.

В связи с этим стоит обратить особое внимание на послание Президента РФ В.В. Путина к Федеральному Собранию от 1 декабря 2016 года, в котором Президент, говоря о продолжающихся изменениях в социальной сфере, отмечал, что социальная поддержка должна быть более современной и справедливой, а также привлекать своими условиями труда и зарплатой молодых квалифицированных специалистов. Во многих своих выступлениях В.В. Путин акцентировал внимание на необходимости исполнения всех государственных социальных обязательств, несмотря ни на какие макроэкономические трудности.

Вместе с тем в вышеупомянутом послании Президент говорил о том, что налоговая система нашей страны должна быть нацелена на стимулирование деловой активности, на рост экономики и инвестиций.

Заданные условия требуют реализации таких мер, которые бы одновременно увеличивали поступления во внебюджетные фонды и не отягчали налоговую нагрузку бизнеса.

Ресурсы государства, направляемые на социальное обеспечение, достаточно ограничены и наблюдается их недостаток [5]. Бюджет Пенсионного фонда РФ исполняется в последние годы с дефицитом. Если в 2014 году недостаток средств составлял 0,5%, то в 2015 – 6,9%. При этом значительная часть поступлений в Пенсионный фонд формируется за счет трансфертов из федерального бюджета. В 2014 году эта доля была – 39,17%, в 2015 году – 43,38%. Поступления от налогов и страховых взносов покрывали в 2013 году 54,57%, в 2014 году – 59,98%, в 2015 году – 50,58% расходов Пенсионного фонда.

Бюджет Фонда социального страхования РФ в исследуемый период исполнялся с дефицитом только в 2015 году, но цифра была внушительной: поступления были меньше расходов на 11,58%. Однако, расходы, в отличие от Пенсионного фонда РФ, финансируются главным образом за счет налогов и страховых взносов: в 2013 году – 83,76%, в 2014 году – 93,11%, в 2015 году – 88,42%. Кроме того, трансферты из федерального фонда обязательного медицинского страхования составляли 3,14%, 6,47% и 3% расходов соответственно.

Одновременно с этим, не столь значительное превышение расходов над доходами, но все же наблюдалось в 2014 и 2015 годах и в Фонде обязательного медицинского страхования РФ. Дефицит бюджета этого фонда в 2014 году составлял 1,43%, в 2015 году – 3,98%. При этом, как и в Фонде социального страхования, основная часть расходов покрывается за счет поступлений от налогов и страховых взносов: в 2013 году – 100%, в 2014 году – 96,06%, в 2015 году – 93,83%.

Налоги и страховые платежи, формирующие значительную часть средств государственных внебюджетных, поступают за счет обязательных взносов организаций и физических лиц на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование, на случай временной нетрудоспособности, и на обязательное медицинское страхование, в связи с материнством. Главным образом плательщиками страховых взносов являются работодатели. Лица, занимающиеся частной практикой и не выплачивающие заработную плату наемным работникам, производят выплаты в государственные внебюджетные фонды, но доля их отчислений в общем объеме незначительна.

Плательщики производят расчеты страховых взносов отдельно по каждому физическому лицу. Тариф платежей во внебюджетные фонды составляет в настоящее время 30% (22% – в фонд обязательного пенсионного страхования; 2,9% – на обязательное социальное страхование; 5,1% – на обязательное медицинское страхование). При этом, как только размер дохода работника нарастающим итогом с начала года превысит предельную величину, взносы на обязательное социальное страхование не взимаются, а отчисления в Пенсионный фонд делаются по более низкой ставке. Для отдельных категорий плательщиков предусмотрены пониженные тарифы, срок действия которых ограничен переходным периодом. К этой категории, в том числе относятся представители малого и среднего бизнеса в социальной и производственной сферах, применяющие упрощенную системы налогообложения; организации, осуществляющие деятельность в области информационных технологий; участники проекта «Сколково».

Дальнейшее повышение тарифов отчислений во внебюджетные фонды отрицательно скажется на инвестиционном климате в Российской Федерации. Данные рейтинга Всемирного банка Doing Business по индикатору «Налогообложение» свидетельствуют о том, что значительные обязательные страховые платежи работодателей мешают России занять высокое место по этому контрольному показателю (Табл. 1, 2). Этот индикатор является одним из десяти показателей, определяющих позиции Российской Федерации в авторитетном рейтинге, формирующем у иностранных инвесторов представление об эффективности инвестиций. В 2017 году Российская Федерация заняла по индикатору «Налогообложение» 45-е место из 190 стран, удалившись от передового рубежа по сравнению с предыдущим годом на 5 мест.

Эта позиция формируется путем учета совокупности факторов: количества налоговых платежей модельной компании, времени на формирование отчетности и доли прибыли до налогообложения, идущей

на уплату налогов. Если по первому показателю Россия значительно опережает страны ОЭСР, по второму – данные имеют минимальные расхождения, то третий показатель является главной причиной отставания нашей страны. Анализ данных таблицы 1 показывает, что доля прибыли, идущая на уплату налогов, принимает такие значительные размеры из-за высоких отчислений во внебюджетные фонды. Однако методика подсчета такова, что учитывает только налоговую нагрузку бизнеса в части уплаты отчислений во внебюджетные фонды. Это обстоятельство позволяет странам, где платежи перераспределяются между работником и работодателем занимать более высокие позиции.

*Таблица 1***Детализация контрольного показателя «Налогообложение» рейтинга Doing Business за 2016 год ¹**

Индикатор	Москва	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Количество налоговых платежей, уплачиваемых модельной компанией	7,0	9,2	11,1
Время , затрачиваемое на формирование и подачу налоговой отчетности (в часах)	168	232,7	176,6
Доля прибыли до налогообложения, идущая на уплату налогов (% от прибыли), в том числе:	46,6	34,3	40,7
- налоги на прибыль (% от прибыли)	8,9	10,8	14,9
- отчисления во внебюджетные фонды (% от прибыли)	35,6	20,4	24,1
- другие налоги (% от прибыли)	2,1	3,1	1,7

В зарубежной практике бремя отчислений на государственные социальные расходы делится между работодателем и работником. Это позволяет снизить налоговую нагрузку на бизнес.

Например, в США в 2016 году по данным рейтинга Doing Business доля прибыли модельной компании, идущая на уплату зарплатных налогов составляла всего 9,9%. В этой стране социальный налог, идущий в пенсионный фонд и в фонд по инвалидности, взимается как с работо-

¹ Разница детализации показателей за 2016 и 2017 годы обусловлена изменившейся методологией расчета контрольного показателя «Налогообложение» в рейтинге Всемирного банка Doing Business в 2017 году.

**Детализация контрольного показателя «Налогообложение» рейтинга
Doing Business за 2017 год ²**

Индикатор	Москва	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
Количество налоговых платежей, уплачиваемых модельной компанией	7,0	17,6	10,9
Время , затрачиваемое на формирование и подачу налоговой отчетности (в часах)	168	221,5	163,4
Доля прибыли до налогообложения, идущая на уплату налогов (% от прибыли)	47,5	33,8	40,9
Индекс процедур после подачи отчетности и уплаты налогов	87,6	71,9	85,1

дателя, так и с работника, каждый из которых платит по 6,2% от фонда заработной платы. Как и в России, установлено предельное значение годовой заработной платы, при достижении которого начисления не делаются. Общая ставка отчислений на медицинское страхование составляет 2,9% и тоже делится в равных долях между организацией и сотрудником. По этому платежу предельных значений не установлено.

В Германии по данным того же рейтинга за тот же период социальные налоги составляли 21,2% прибыли модельной компании. Это почти в два раза больше, чем в США, но все же значительно лучше российских показателей. При этом модель налоговой системы Федеративной Республики Германии является европейской и для нее характерна высокая доля отчислений на социальное страхование в налоговых доходах бюджета. Физические лица в этой стране делают отчисления в пенсионный фонд, на медицинское страхование и платежи по безработице пока годовой фонд заработной платы не превысит значения, установленного отдельно для каждого платежа.

В Великобритании исследуемый показатель составляет 11,2% от прибыли модельной компании до налогообложения, что тоже весьма немного. Здесь также работники и работодатели совместно несут бремя уплаты социальных платежей, но ставка работодателей немного больше. Кроме того, существует необлагаемый минимум и предельная сумма заработной платы, достижение которой освобождает от уплаты зар-

² Составлено автором по данным рейтинга Всемирного банка DoingBusiness<http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia>.

платных налогов только работников. Необходимо также отметить, что Великобритания занимает в рейтинге Doing Business по индикатору «Налогообложение» в 2017 году 10-е место.

Вместе с тем существуют и другие международные индикаторы, оценивающие социально-экономическое состояние страны, включая уровень конкуренции на внутреннем рынке, напрямую влияющий на уровень конкурентоспособности Российской Федерации на международной арене. В соответствии с последним отчетом The Global Competitiveness Index на 2016–2017 год, Россия поднялась в рейтинге на две позиции с 45-го на 43-е место, а с учетом предыдущих лет российская экономика поднялась на 20 мест, занимая соответственно 63-е место в 2010 году [3].

Несмотря на то, что российская экономика на сегодняшний день находится в рецессии, некоторые из ее основных макроэкономических показателей пока выгодно отличаются от показателей других стран. Одновременно с этим, к сильным сторонам российской конкурентоспособности можно отнести довольно высокую распространенность высшего образования, развитие инфраструктуры, улучшение показателей бизнес регулирования в сравнении с предыдущими годами. Однако, воспользоваться перечисленными конкурентными преимуществами России мешает недостаточный инновационный потенциал, слабая развитость финансового рынка, дефицит доверия инвесторов к финансовой системе, а также низкая эффективность работы государственных институтов. В последнее время к этим факторам добавился низкий внутренний спрос, санкционное противостояние России с развитыми экономиками мира, а также высокая зависимость российской экономики от экспорта минеральных ресурсов на международном рынке при высокой неопределенности мировых цен на них. Здесь же стоит отметить довольно низкое участие российских компаний в глобальных цепочках стоимости в особенности в области высоко технологического производства.

Вместе с тем российская экономика обладает достаточным количеством внутреннего потенциала для достижения определенного экономического роста страны. По последним прогнозам, Росстата и Минэкономразвития, ВВП России в 2017 году может составить около 2%, что является достаточно спорным утверждением по целому ряду причин.

Во-первых, для достижения устойчивого экономического роста в стране важно обратить внимание на динамику реальных располагаемых доходов населения и уровня потребительского спроса в рамках той экономики потребления, в которой мы живем.

Во-вторых, значительную роль играет привлечение достаточного количества инвестиций в основной капитал с целью выявления и развития новых конкурентоспособных отраслей мирового уровня.

В-третьих, стоит обратить внимание на возможность увеличения внешнеторгового оборота страны за счет расширения рынков сбыта и значительной дифференциации продаваемых товаров и услуг

В-четвертых, важным аспектом дальнейшего развития российской экономики является инфраструктурное развитие регионов с целью наиболее эффективного их взаимодействия.

И самой важной предпосылкой любого экономического роста является прозрачность ведения бизнеса в обществе, а также появление достаточного уровня доверия между людьми для устранения бюрократической составляющей и одновременного увеличения производительности труда с последующим повышением налоговых сборов.

На сегодняшний день все эти задачи являются нерешенными, тем самым тормозя возможный экономический рост в стране, но в тоже самое время они же являются основным потенциалом возрождения российской экономики.

За первый квартал 2017 года объем денежных доходов населения составил 12 187,5 млрд. рублей, тем самым увеличившись на 4,6% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Отрадным представляется тот факт, что население израсходовало на покупку товаров и оплату услуг 9469,1 млрд. рублей, что на 4,5% больше, чем в первом квартале 2016 года. Таким образом, индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в первом квартале 2017 года по сравнению с четвертым кварталом 2016 года повысился на 3% и составил минус 15%. Такое последовательное повышение индекса потребительской уверенности обусловлено положительной динамикой всех его компонентов: индекса ожидаемых изменений экономической ситуации в России, индекса ожидаемых изменений в личном материальном положении, индекса благоприятности условий для крупных покупок и сбережений, и др. И, хотя данный индекс продолжает находиться в отрицательной зоне, происходит его постепенное улучшение на протяжении последних 4 лет.

Вместе с тем уровень реальных располагаемых денежных доходов населения в первом квартале текущего года снизился на 0,2% по сравнению с 2016 годом. Также остается нерешенным вопрос высокого расслоения российского общества и, к сожалению, в первом квартале 2017 года на долю 10% обеспеченного населения приходилось 29,2% общего объема денежных доходов (в первом квартале 2016 г. – 29,1%), а на долю 10% наименее обеспеченного населения – 2,1% (2,1%).

С точки зрения технического потенциала страны стоит обратить внимание на долю инвестиций в основной капитал (+0,8%) за 2016 год по сравнению с 2015 годом, но вместе с тем сложно говорить о качественном сдвиге в дальнейшем формировании и использовании основного капитала, когда по доле внутренних затрат на НИОКР Россия занимает одно из последних мест среди развитых стран, пытающихся развивать наукоемкие отрасли внутри своей страны. На 2014 год Россия тратила около 1% ВВП, в то время как Южная Корея ежегодно затрачивает около 4% ВВП на развитие новых технологий и ведущих отраслей своей промышленности. Помимо Южной Кореи в первой пятерке по расходам на НИОКР находятся такие страны, как Израиль, Япония, Финляндия и Швеция [4].

Одновременно с этим, сальдо торгового баланса в феврале 2017 года сложилось положительное и составило 10,2 млрд. долларов, что на 3 млрд. долларов больше в сравнении с соответствующим периодом 2016. Здесь также стоит учесть внешнеторговый оборот России со странами дальнего зарубежья, который составил 36,1 млрд. долларов США и увеличился на 24,6% по сравнению с соответствующим периодом 2016 года, а с государствами СНГ – 5,2 млрд. (+30,3%). Это объясняется прежде всего тем, что экономика основных торговых партнеров России за рассматриваемый период времени также находится в зоне роста (Китай +6,9%, Германия +0,6%, Италия +1%, Турция +1%, и т.д.).

Инфраструктурное развитие регионов играет одну из наиболее важных ролей в дальнейшем развитии страны в связи с одновременным решением большого количества задач: строительство дорог для привлечения российского и иностранного бизнеса, а также развития разветвленной логистической сети, которая в свою очередь напрямую влияет на взаимодействие с международными партнерами. Здесь же важным внутренним ресурсом развития российской экономики может стать модернизация жилищно-коммунального хозяйства. В свою очередь, изменения в данной области напрямую повлияют на развитие туризма внутри страны, что даст возможность увеличить уровень потребительского спроса на российском рынке.

Но любые рассматриваемые внутренние ресурсы развития российской экономики могут в действительности повлиять на рост экономики только в случае предоставления всех возможных условий для прозрачного ведения бизнеса и достаточного уровня доверия в обществе. В свою очередь, положительная динамика в этой области напрямую повлияет на привлечение иностранных инвестиций и более высокой эффективности в производстве товаров и услуг.

Еще одним важным фактором, который потенциально может улучшить экономическую ситуацию в стране является полный переход на электронный расчет между физическими и юридическими агентами. Таким образом, можно способствовать выведению большого количества бизнеса из теневой экономики, что также может привлечь дополнительное количество инвесторов.

Учитывая зарубежный опыт и остро стоящую перед Россией задачу поиска дополнительных источников финансирования государственных социальных расходов, которые бы не ухудшали инвестиционную привлекательность российской экономики, целесообразно переложить часть бремени по уплате отчислений во внебюджетные фонды на наемных работников. В то же время в целях соблюдения социальной справедливости необходимо предусмотреть необлагаемый минимум и прогрессивную шкалу ставок с невысоким минимальным значением, а также учитывать эти отчисления при подсчете будущих пенсий плательщиков. Администрирование таких отчислений будет эффективным, если возложить обязанность по исчислению, удержанию и перечислению в бюджет на работодателей. А при наличии нескольких источников дохода, предусмотреть обязанность подачи декларации и доплате при необходимости суммы, неудержанной налоговым агентом.

Анализ поступлений и расходов внебюджетных фондов Российской Федерации, проведенный в начале статьи, показал, что самый большой недостаток средств и наименьшая доля расходов, формируемая за счет страховых взносов, наблюдается в Пенсионном фонде РФ. Дефицит бюджета этого фонда в 2015 году достиг максимума за исследуемый период и составил составляет в абсолютном выражении 543.636 млрд. рублей. Если исходить из того, что в этом году поступления страховых взносов в Пенсионный фонд РФ в размере 3.879.892 рубля были сформированы ставкой этих платежей в 22%, то избежание дефицита обеспечит обложение доходов наемных работников по ставке 3%. Годовой доход предполагаемых плательщиков в размере 120.000 руб. предлагается признать необлагаемым минимумом, выплаты работодателей в пользу наемных работников в промежутке от 120.000 – 240.000 рублей целесообразно облагать по минимальной ставке в размере 1%, а вот всю оставшуюся часть выплат имеет смысл подвергнуть обложению по максимальной ставке – 3%.

Кроме того, вышеописанный подход можно использовать при реализации Налогового маневра «22/22», в соответствии с которым Министерство финансов РФ предлагает снизить страховые взносы во внебюджетные фонды до 22%, а основную ставку НДС довести до уровня в

22%. Перераспределение части налоговой нагрузки в рамках этой фискальной реформы на работников дало бы возможность увеличивать ставку НДС не столь значительно. Так, при ставке отчислений работника в пенсионный фонд в размере 3% необходимо будет повышать НДС только до уровня в 20,5%. Такая мера сократит неминуемый при увеличении косвенных налогов скачек инфляции, смягчит удар по предприятиям, ориентирующимся на внутренний рынок, а также позволит сократить трансферты в Пенсионный фонд РФ из федерального бюджета. Однако к недостаткам можно отнести худшую собираемость страховых взносов в сравнении с НДС.

Все выше описанные меры по регулированию и реформированию российской экономики в совокупности могли бы создать устойчивый рост экономики в размере 3–4% ВВП ежегодно. Таким образом, часть создаваемых средств в размере 2581 млрд. рублей могли бы частично пойти на покрытие социальных обязательств и дополнительные инвестиции в наиболее перспективные отрасли экономики.

Подводя итог, хотелось бы обратить особое внимание на то, что без дополнительных социальных и экономических реформ, будет достаточно затруднительно в полной мере выполнить майские указы Президента, не создав тем самым дополнительной нагрузки на бюджет Российской Федерации. Для того, чтобы избежать такого возможного негативного сценария, важно определить наиболее перспективные «точки роста» российской экономики для их последующего развития посредством современных технологий, а главное, наибольшей прозрачности в области ведения бизнеса в стране и более эффективной и справедливой собираемости налогов и сборов как с физических, так и юридических лиц.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).
2. Послание Президента РФ Федеральному собранию от 1 декабря 2016 года.
3. Новикова Е.С., Основные предпосылки для формирования конкурентоспособных глобальных сетей создания стоимости для российских компаний // Инновации и инвестиции. 2016. № 10. С. 75–80.
4. Новикова Е.С., Россия в структуре нового регионального мироустройства: Сборник статей, РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016.
5. Починок Н.Б., Голубцова Е.В. Повышение эффективности социальных бюджетных расходов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2013. № 11 (65).

Refereneces

1. Nalogovuy kodeks Rossijskoj Federazii. Chast pervaja ot 31 ijulya 1998 goda № 146-FZ I vtoraja ot 5 avgusta 2000 goda. № 117-FZ (s izm. i dop.).
2. Poslanie Presidenta RF Federalnomu sobraniju ot 1 dekabrja 2016 goda.
3. Novikova E.S., Osnovnue predposulki dlya formirovanija konkurentosposobnykh globalnykh globalnykh setej sozdaniya stoimosti dlya rossijskikh kompanij // Innovazii I investizii. 2016. № 10. S. 75–80.
4. Novikova E.S., Rossija v structure novogo regionalnogo miroustrojstva: Sbornik statej, REU im. G.V. Plekhanova, 2016.
5. Pochinok N.B., Golubtsova E.V., Povushenie effektivnosti socialnykh budgetnykh raskhodov // Vestnik Rossijskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. 2013. № 11 (65).

О. Н. Долина

*Кандидат технических наук, доцент,
olgadolina@yandex.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Развитие моделей взаимодействия некоммерческих организаций и бизнеса для решения социальных проблем в России

***Аннотация.** Обоснована несостоятельность российского государства в решении социальных проблем, рассмотрены модели социального партнерства некоммерческих организаций (НКО) и бизнеса для их преодоления. Показаны взаимные выгоды для бизнес-структур и НКО от взаимодействия при реализации социальных проектов.*

***Ключевые слова:** социальные проблемы, социальное партнерство, взаимодействие бизнеса и НКО, социально-ответственный бизнес.*

O. N. Dolina

*Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,
olgadolina@yandex.ru*

*Financial University the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Development of models of interaction between non-profit organizations and businesses to solve social problems in Russia

***Annotation.** The groundlessness of the Russian state in solving social problems is substantiated, the models of social partnership of non-profit organizations (NGOs) and business are discussed to overcome them. The mutual benefits for business structures and NGOs from mutual cooperation in the implementation of social projects are shown.*

***Keywords:** social problems, social partnership, interaction of business and NGOs, socially responsible business.*

Сегодня в Российской Федерации существует ряд социальных проблем, которые не решаются существующими финансовыми механизмами. Из государственных бюджетов выделяется значительная часть расходов на социальную политику, а показатели, характеризующие уровень жизни населения, не улучшаются. Например, в последние года растет

численность населения с доходами ниже прожиточного минимума (таблица 1), т. е. свыше 13% населения находятся «за чертой бедности».

Таблица 1

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума [1]

Показатель	2010	2014	2015	2016
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн. человек	17,7	16,1	19,5	19,6
в процентах от общей численности населения	12,5	11,2	13,3	13,4
Дефицит денежного дохода, млрд. руб.	375,0	478,6	700,8	711,8

Составлено автором на основе данных Росстата.

По сравнению с другими странами темпы роста расходов домашних хозяйств на конечное потребление в России также сокращаются (таблица 2).

Таблица 2

Темпы роста расходов на конечное потребление домашних хозяйств в постоянных ценах (%) [1]

Страна	2011	2014	2015	2016
Россия	100	176	158	151
Германия	100	106	109	111
Великобритания	100	106	109	112
США	100	114	118	121
Китай	100	222	240	Нет данных

Составлено автором на основе данных Росстата.

Основная масса населения страны не становится богаче. А проблема бедности населения неизбежно вызывает и другие проблемы – сокращение потребительского спроса и сбережений как источника инвестиций, снижение рождаемости, ухудшение здоровья граждан, замедление научно-технического прогресса. В связи с повторяющимися экономическими кризисами замедляются темпы экономического роста, без которого невозможен прирост финансовых ресурсов у всех экономических субъектов. Следует заметить, что в России темпы роста ВВП на душу населения в посткризисный период, в отличие от индустриально развитых стран, существенно ниже (таблица 3).

Государство не может справиться с тем количеством социальных проблем, которые существуют сегодня в стране, а существующее законодательство и заложенные в бюджеты расходы на социальную сферу и

Темпы роста ВВП на душу населения в постоянных ценах (%) [1]

Страна	2011	2014	2015	2016
Россия	100	104,0	100,8	100,4
Германия	100	115	117	118
Великобритания	100	103	105	106
США	100	104	106	107
Китай	100	223	237	252

Составлено автором на основе данных Росстата.

поддержку населения недостаточно оптимизированы и эффективны. Сегодня в России требуется диверсификация обеспечения социальной защиты путем перераспределения социальной ответственности между государством, коммерческими структурами – бизнесом и некоммерческими организациями (НКО).

Этим обусловлена актуальность исследований по изучению новых форм защиты интересов граждан, помощи нуждающимся, реформированию и демонополизации социального сектора.

При рассмотрении вопроса развития отношений между государством, некоммерческими организациями и бизнесом в большинстве источников употребляется понятие «социальное партнерство». Изучение данного рода отношений предполагает государственное вмешательство, так как государство всегда будет играть определенную роль в линейном развитии отношений бизнеса и некоммерческих структур.

Социальное партнерство представляет собой взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, НКО) которое обеспечивает решение социально значимых задач и выгоды для каждой из участников и населения в целом.

Социальные партнеры находят выгодные точки соприкосновения. Государство путем поддержки НКО снимает с себя часть финансовой нагрузки и делегирует часть своих функций. Социально-ответственный бизнес получает возможность реализовать социальную и полезную функцию на территории своего местоположения, тем самым привлечь больше клиентов и завоевать их лояльность. НКО реализуют, в первую очередь, морально-этические инициативы, отвечая целям своего создания и своей деятельности, а также создают рабочие места и зарабатывают на своей деятельности.

Положительные результаты для бизнеса и НКО проявляются в различных моделях их взаимодействия в процессе решения социальных проблем. Для многих компаний участие в благотворительной деятель-

ности является средством развития сотрудничества с органами государственной власти GR (government relations), что может быть полезным для бизнеса. Это дает возможность создавать государственно-частное партнерство между властью, НКО и бизнесом. За рубежом это нормальная практика, приносящая положительные результаты для общества в целом.

На сегодняшний день за рубежом широко используются программы ССИ – «корпоративная вовлеченность в дела местного сообщества», которые продвигают интересы компании и местного сообщества и включают в себя пожертвования, волонтерство сотрудников и партнерские социальные программы. Например, в США широко используются модели участия бизнеса в социальной поддержке общества посредством создания корпоративных фондов, направленных на решение социальных проблем за счет бизнеса: пенсионное обеспечение работников компании; выплаты дополнительного пособия по безработице, по инвалидности, по болезни в связи с временной нетрудоспособностью. Социальная ответственность и социальные инвестиции бизнес-структур поощряются государством в форме налоговых льгот. В Европейских странах социальная ответственность бизнеса также регулируется законодательными нормами, например, обязательное медицинское и пенсионное страхование, деятельность предприятий по охране окружающей среды.

Для современного этапа развития рыночных отношений в России характерно развитие бизнеса вместе с ростом активности НКО. Огромное количество социальных проблем, отсутствие сильного механизма защиты населения способствовало росту появления НКО в виде благотворительных фондов и прочих организаций, стремящихся аккумулировать средства и ресурсы для помощи нуждающимся [2].

В России НКО имеют доступ к получению финансирования через государственные механизмы путем получения грантов или субсидий. Однако сложность заключается в том, что гранты иногда распределяются между некоммерческими политизированными организациями. Именно поэтому НКО видят в бизнесе важный источник финансирования, и стремятся различными способами заключить партнерство и установить длительные отношения. Сегодня механизмы взаимодействия бизнеса и НКО находятся еще на стадии развития и поиска наиболее эффективных путей.

Однако следует отметить уже достаточно высокий уровень развития НКО в России, широкое использование технологий фандрайзинга. Существуют Ассоциации, объединения и союзы НКО и фандрайзеров, которые ежегодно организуют мероприятия по обмену опытом,

транслируя новые знания по поиску средств среди коммерческого сектора. В настоящее время НКО и бизнес в России активно взаимодействуют, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране.

Инициативные граждане, объединившиеся в некоммерческие структуры совместно с финансовыми возможностями социально-ответственных компаний, способны изменить сложное положение дел в социальной сфере России. Вовлечение НКО в жизнь людей в самых разных формах позволяет решить многочисленные проблемы тех граждан, которые не нашли помощи у государства.

Успешному бизнесу, чьей главной задачей является в первую очередь исключительное самообогащение, выгодно уделять внимание социальной сфере по ряду причин. Человеческий ресурс играет важную роль для бизнеса. Поддержание достойных условий труда и проживания работников компании – это, в первую очередь, забота о собственном финансовом положении в перспективе. Неблагополучное агрессивное окружение пагубно сказывается на деятельности компании. Выгоды для бизнеса, сотрудничающего с НКО для решения социальных проблем, заключаются в укреплении репутации и положительного имиджа фирмы, улучшении отношений с местной властью и клиентами, привлечении новых бизнес-партнеров, освоении новых сегментов рынка, а также в PR-компаниях и рекламе. НКО стараются сформировать устойчивые связи с крупным бизнесом. Наличие на сайте НКО информации о ее благотворителях является, как правило, обязательной. Благотворительность и участие в социально-значимых проектах формирует образ социально-ответственной компании. Именно такие компании получают лучшее позиционирование на рынке, а также лояльность покупателей и клиентов.

Достаточно распространённым и взаимовыгодным вариантом сотрудничества является спонсорство социально-значимых мероприятий. Обычно НКО формирует спонсорский пакет исходя из маркетинговых предпочтений бизнеса. В таком случае бизнесу, прежде всего, интересно получить доступ к целевой аудитории, а затем уже эффект социально-значимой компании. Спонсорство является удобным форматом взаимодействия между бизнесом и НКО, т.к. имеет четкие границы, обязательства, договоры и формы отчётности.

Одной из моделей взаимодействия НКО и бизнеса является работа через Попечительские Советы (например, в образовательных учреждениях). Попечительские Советы образовательных организаций являются главными распорядителями поступающих финансовых ресурсов от жертвователей и контролерами использования пожертвований.

Коммерческим структурам иногда может быть полезно направлять своих сотрудников, например, менеджеров по продажам, в благотворительные фонды для изучения опыта НКО по применению технологий фандрайзинга для привлечения финансовых ресурсов из внешних источников.

Вопрос корпоративного волонтерства представляется сейчас весьма актуальным, так как 2018 год в Российской Федерации объявлен Годом добровольца (волонтера) [3]. Волонтерскому движению уделяется большое внимание руководством страны, так как волонтерство обладает большим потенциалом для решения социальных проблем, оказания безвозмездной помощи тем, кто в ней нуждается.

Совместно проводимые мероприятия тимбилдинга НКО и бизнес-структурами также позволяют получать обоюдные интересы: компании все чаще предпочитают активное совместное проведение свободного времени работниками для достижения определенных целей (корпоративные праздники, основанные на командных играх, тренингах для обучения коллектива совместной активной деятельности).

Благотворительность для компании может быть важна как часть ее корпоративной культуры. Если бизнес выходит на международный уровень, то следует учитывать, что за рубежом очень ценится наличие социальной политики у компании, корпоративной социальной ответственности.

При реализации социальных проектов важно найти точки соприкосновения и выгоды от совместной деятельности. Как правило, у НКО есть специалисты, психологи и методические разработки, а у бизнеса есть финансовые ресурсы, сотрудники и клиенты. НКО владеют информацией, как в том или ином регионе улучшить социальную атмосферу. Бизнес-структуры оказывают социальную поддержку в своем регионе, поддерживают тем самым развитие бизнеса в зоне присутствия.

Социальная ответственность бизнеса часто реализуется посредством благотворительных программ, как правило, в партнерстве с НКО. Корпоративные благотворительные программы строятся на основе благотворительной политики корпорации. Руководство компании создает условия для вовлечения каждого сотрудника в корпоративные программы поддержки социально значимых проектов. Решаются одновременно и социальные проблемы сотрудников и корпоративные задачи предприятия.

В настоящее время масштабной поддержкой социального предпринимательства уже занимаются такие крупные корпорации, как Лукойл (на базе фонда «Наше Будущее»). В рамках работы своего благо-

творительного фонда Лукойл проводит закупки автобусов для школ, ремонт больниц, приобретает специальное медицинское оборудование, выделяет стипендии отличникам в ВУЗах страны и т. д. [4].

Не менее значимую поддержку нуждающимся оказывают и малые предприятия, становясь социальными предпринимателями, они создают в регионах или отдельных сегментах экономики детские развивающие центры, группы временного пребывания, частные детские сады, другие социально-ориентированные организации.

Стоит также отметить специализированные мероприятия среди НКО для поиска и распространения опыта фандрайзинга среди коммерческих структур. В России создана и действует Ассоциация фандрайзеров. Активное участие в ее учреждении принимали профессиональные фандрайзеры – сотрудники российских некоммерческих организаций. Одним из главных событий в жизни фандрайзеров является ежегодно проводимая конференция «Белые ночи фандрайзинга» (организатором является Центр развития некоммерческих организаций, Санкт-Петербург). Как некоммерческой организации выжить в кризис, как добиться субсидии от государства, как привлечь доноров – эти и другие вопросы решаются на конференциях «Белые ночи фандрайзинга» [5].

Обобщая сложившиеся модели взаимодействия НКО и бизнеса, можно выделить наиболее результативные для решения социальных проблем:

- совместные благотворительные акции и другие мероприятия, которые имеют разовый характер;
- поддержка бизнес-структурами инициатив социальной направленности со стороны некоммерческих организаций, (предоставление помещений, оказание услуг консультационного характера, оплата различного рода расходов и т. д.;
- государственно-общественные формы управления и их развитие, создание общественных палат, регулярно функционирующих круглых столов, включающих представителей НКО, бизнес-структур и государственного сектора, на уровне субъектов Российской Федерации или муниципальных образований;
- осуществление финансирования социальной сферы на конкурсной основе (гранты).

Перспективы сотрудничества НКО и бизнеса заключаются не только в преодолении социальных проблем и предоставления помощи нуждающимся. Обе стороны, объединяясь для совместного решения социальных задач, получают дополнительные выгоды в виде получения

налоговых льгот, субсидий, других мер государственной поддержки, лоббирования своих интересов на уровне региона или государства.

Список литературы

1. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.
2. Ишина И.В., Долина О.Н. Развитие финансов некоммерческих организаций как фактор социального прогресса общества // В сборнике: Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 157–160.
3. Указ Президента Российской Федерации от 06.12.2017 г. № 583 «О проведении в Российской Федерации Года добровольца (волонтера)».
4. Благотворительный фонд «Лукойл». 20 лет. 2013 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_263_.html
5. Белые ночи фандрайзера. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://fr.crno.ru/archives/2676>.

References

1. www.gks.ru – official site of the Federal State Statistics Service of the Russian Federation.
2. Ishina IV, Dolina ON Development of the finance of non-profit organizations as a factor of social progress of society // In the collection: Modern innovative society: the dynamics of formation, development priorities, modernization: economic, social, philosophical, legal, general scientific aspects of the materials of the international scientific and practical conference. 2015. P. 157–160.
3. Decree of the President of the Russian Federation of 06.12.2017 No. 583 «On holding the Year of Volunteer (volunteer) in the Russian Federation».
4. Charitable Foundation «Lukoil». 20 years. 2013 [Electronic resource] / Access mode: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_263_.html.
5. White nights of the fundraiser. [Electronic resource] / Access mode: <http://fr.crno.ru/archives/2676>.

Д. А. Журавлев

*Кандидат экономических наук, соискатель,
dimas 20061@rambler.ru
Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Д. М. Джураев

*Кандидат экономических наук, соискатель,
danisjuraev@gmail.com
Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Э. И. Ахметова

*Бизнес-ассистент,
evelina_luna@mail.ru
ООО «Роял Инвест»,
Москва, Российская Федерация*

Развитие предпринимательства — один из факторов роста экономики страны

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы и вопросы улучшения занятости трудоспособного населения страны за счет неуклонного повышения численности занятых в предпринимательстве и предпринимательских структурах, повышения доверия и поддержки государственными, надзорными, налоговыми и правоохранительными органами предпринимателей и предпринимательских структур. Обоснована необходимость достаточного бюджетного финансирования малого и среднего бизнеса, обеспечения доступными и приемлемыми банковскими финансовыми и кредитными ресурсами с экономически приемлемыми процентными (кредитными) ставками. Рассмотрены некоторые проблемы адаптации кадров в связи с предстоящим широким внедрением автоматических систем и робототехники.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательская структура, малое и среднее предпринимательство, рабочие места, развитие, совершенствование, налоговая политика, налогообложение, прогноз, ключевая ставка, финансы, кредит, процент, автоматические системы, робототехника.*

D. A. Zhuravlev

*Cand. Sci.(Econ.),
dimas20061@rambler.ru*

*Russian academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

D. M. Dzhurayev

*Cand. Sci.(Econ.),
danisyuraev@gmail.com*

*Russian academy of Entrepreneurship,
Moscow Russian, Federation*

E. I. AKhmetova,

*Business assistant,
evelina_luna@mail.ru*

*Royal Invest,
Moskow, Russian Federaration*

Entrepreneurship development – one of factors of growth of national economy

***Annotation.** In the article problems and questions of improvement of able-bodied population employment of the country due to steady increase in number occupied in entrepreneurship and enterprise structures, increases in trust and support by the public, supervisory, tax and law enforcement authorities of entrepreneurs and enterprise structures are considered. Need of sufficient budgetary financing of small and medium entrepreneurship, providing with available and acceptable bank financial and credit resources with economically acceptable interest (credit) rates is proved. Some problems of adaptation of shots in connection with the forthcoming widespread introduction of automatic systems and robotics are considered.*

***Keywords:** entrepreneurship, enterprise structure, small and average enterprise, jobs, development, improvement, tax policy, taxation, forecast, key interest rate, finance, credit, percent, automatic systems, robotics.*

Одной из главных целей малого предпринимательства является создание новых рабочих мест, т. е. обеспечение положительного решения актуальнейшей экономической проблемы – обеспечение занятости трудоспособного населения, снижение уровня безработицы при неуклонном росте экономики страны, в первую очередь реальной экономики.

Необходимость решения проблемы создания новых рабочих мест обуславливается также тем, что в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» предусмотрено создание и модернизация 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест к 2020 году. В решение этих актуальных проблем необходимо прежде всего обеспечивать неуклонное повышение численности занятых в предпринимательстве и предпринимательских структурах. Как отмечается в [1] в России в малом бизнесе занято примерно одна шестая от всех занятых в экономике страны, в то время как в Европе этот показатель выше в три раза, т. е. численность занятых в малом бизнесе составляет около половины от всех занятых в экономике. В чем причина такого не совсем нормального положения, складывающегося у нас в стране с развитием малого предпринимательства? Одна из главных причин — это постоянное, зачастую необоснованное и мелочное вмешательство в деятельность предпринимателей и предпринимательских структур и надзор за ним со стороны государственных, региональных, надзорных, налоговых и правоохранительных органов, создание существенных административных барьеров, зачастую с нарушениями законодательных и нормативно-правовых актов и документов, что не позволяет по-настоящему эффективно развивать предпринимательство в стране.

Речь прежде всего идет о бесконечных проверках деятельности (работы) предпринимателей и предпринимательских структур, необходимости совершенствования налоговой политики и налогообложения для этого сектора экономики.

Следующая проблема, требующая своего положительного решения, — это разумное сокращение отчетности, предоставляемой предпринимателями и предпринимательскими структурами, в первую очередь индивидуальными предпринимателями, которые обязаны сдавать декларацию по упрощенной схеме налогообложения (УСН) и при наличии у них наемных работников сдавать формы по налогу на доход физических лиц (2-НДФЛ и 6-НДФЛ), т. е. необходимо иметь бухгалтера, который будет вести соответствующий учет и своевременно предоставлять отчеты. Вполне понятно, что для индивидуального предпринимателя содержать бухгалтера весьма накладно и не совсем рационально. С 2013 года у нас в стране принята и действует для индивидуальных предпринимателей патентная система, использование которой позволяет избежать платежей НДФЛ, НДС и налога на имущество физических лиц. В то же время при найме на работу работников индивидуальные предприниматели уже должны платить взносы в ПФР, ФФОМС и ФСС. В [1] предлага-

ется для предприятий численностью работников до 10 человек и выручкой до 500 тысяч рублей в месяц освободить от ведения и предоставления любой отчетности, включая ПФР и ФСС, и осуществлять уплату ежемесячно или в квартал фиксированную в регионе стоимость своего патента и информировать о найме на работу сотрудников с тем, чтобы у них в будущем было право на пенсию. Предлагается также максимально упростить ставки патента по видам деятельности и регионам с соответствующими корректировками. В связи с введением с 2013 года патентной системы для предпринимателей в [1] обосновывается необходимость осуществления проверок в малых предпринимательских структурах исключительно нарушений условий деятельности предпринимателей, установленных в патентах с недопущением всех иных проверок, в том числе и надзорными органами (прежде всего, пожарными инспекциями и санитарными службами). Предлагается предусмотреть применение санкций по нарушениям условий патента исключительно в виде перевода малого предприятия в нужную категорию, с пересчетом стоимости патента за предшествующие несколько периодов времени без приостановки деятельности малого предприятия или уголовной ответственности, как это имеет место в большинстве случаев до настоящего времени. При принятии этих предложений предприниматели были бы обязаны страховать свою ответственность перед клиентами от пожаров, отравлений и прочих рисков с обязательным возмещением ущербов по страховым случаям.

Накопленный и имеющийся зарубежный и отечественный опыт создания, функционирования и развития предпринимательства и предпринимательских структур убедительно свидетельствуют о том, что требуется неременная финансово-кредитная поддержка и доверие со стороны государственных, налоговых и правоохранительных органов и банковски структур на всех этапах деятельности (работы) предпринимателей и предпринимательских структур и протекающих при этом процессах.

В этой связи не совсем понятна и обоснована тенденция ежегодного снижения финансирования подпрограммы поддержки малого и среднего бизнеса с 20 млрд. рублей в 2012–2014 гг. до 7.5 млрд. рублей в 2017 году и снижение в проекте бюджета на 2018 год до 3.3 млрд. рублей [2]. Субсидии по этой подпрограмме в 2017 году должны были оказать помощь 130 тысячам предпринимателям и создать 20 тысяч новых рабочих мест. Большая часть субсидий (5.5 млрд. рублей) в 2017 году была направлена на поддержку предпринимателей и инфраструктуры МСП (центры кластерного развития, прототипирования, инжиниринга), 1.6 млрд. рублей на завершение капстроительства объектов инфраструктур-

туры, 230 млн. рублей – на поддержку молодежного предпринимательства, 100 млн. рублей – на проект «МФЦ для бизнеса». Далее в [2] отмечено, что если инструментами поддержки могут воспользоваться менее 15% бизнеса и господдержка оказывается лишь 1–2% от общего числа предпринимателей, то такая программа не может быть драйвером роста малого и среднего предпринимательства (МСП).

О явном замедлении темпов развития и прироста малого бизнеса в стране свидетельствуют результаты очередной проверки, проведенной Счетной палатой в конце 2017 года [3]. Проверка показала, что показатели, установленные госпрограммой «Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП)» [4] и приоритетным проектом «Малый бизнес» [5–6], курируемые Минэкономразвития РФ, фактически не выполняются. Углубленной проверке были подвергнуты такие регионы, как Татарстан, Алтайский, Ставропольский и Краснодарский края. При позитивном росте числа некрупных компаний в стране с 4.53 млн. в мае 2015 года до 5.99 млн. в декабре 2017 года одновременно произошло сокращение числа их работников – с 18 млн. до 16 млн. человек по стране, т. е. на два млн. человек. В то же время такой показатель, как доля работников МСП в общей численности занятого населения отстает от плана 2014 года, когда он составлял 25.2% вместо планового 27%. В 2015 году этот показатель возрос до 25.6%, но был ниже установленного планового – 27.4%, аналогично в 2016 году – 26.1% и 28.1%. Не совсем благополучно обстоит дело и с созданием рабочих мест: в 2014 году было создано 108 тысяч рабочих мест вместо плановых – 141 тысячи, в 2015–2016 гг. соответственно 63.9 и 35.5 тысяч вместо 143.9 и 109 тысяч рабочих мест, т. е. налицо негативная тенденция явного снижения в целом по стране прироста рабочих мест. В ряде регионов страны не создаются условия для развития предпринимательства и прироста числа предпринимательских структур: в 2014–2016 гг. более 20% средств федерального бюджета (11 млрд. рублей было выделено пяти из 85 регионов (Татарстану, Башкирии, Московской и Свердловской областям и г. Москве), а Магаданской области, Алтаю и Чукотскому АО за тот же период 0.4% господдержки (210 млн. рублей). В Минэкономразвитии отклонение от целевых показателей связывают с сокращением на треть фактического финансирования программ в 2016 году, что является весьма дискуссионным.

Вполне понятно и ясно, что без существенного увеличения финансирования подпрограммы поддержки малого и среднего бизнеса практически не представляется возможным увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП страны с 21% в

2017 году до 40% в 2030 году в соответствии со «Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [7] и создание новых рабочих мест.

Весьма интересная информация по рассматриваемым проблемам приведена в [8]. РБК проведен занимательный анализ деятельности десяти самых крупных ИП (индивидуальных предпринимателей), получивших контракты от государства и госкомпаний в течении последних лет. Анализ проведен по масштабам деятельности этих ИП, что отображено на сайте госзакупок (сайт Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС), где приведены данные о величине контрактов, заключенных крупнейшими в России ИП с государством и госкомпаниями.

Самым крупным исполнителем госконтрактов оказался поставщик резинотехнических изделий из Москвы Алексей Шарков, который с 2012 года получил контракт от дочки РЖД (АО «РЖД строй») на сумму 3.31 млрд. рублей.

Второй является Екатерина Фраас из Челябинской области, поставляющая продукты питания школам, детским садам и исправительным колониям Челябинской и Курганской областей и Республике Башкортостан по контрактам с госучреждениями, поставившая за последние пять лет продукции на сумму 2.13 млрд. рублей.

Третье место занимает Александр Утемов из Челябинска, поставивший за последние три года лекарств в государственные аптеки Челябинской и Курганской областей по контрактам на сумму 1.8 млрд. рублей.

Остальные семь ИП являются постоянными поставщиками продуктов в школы, детские сады, больницы и исправительные колонии в соответствии с заключенными крупными контрактами с дочерними компаниями РЖД и «Роснефти» и также поставляют лекарства в сети государственных аптек, резиновые перчатки – в муниципальные больницы, продают золото и занимаются строительством.

Таким образом, масштабы деятельности этих и некоторых других ИП с рублевыми миллиардными оборотами выходят далеко за пределы малого бизнеса, и требуется в соответствии с законодательством фиксировать и оценивать их деятельность, так как они не отправляют бухгалтерскую отчетность в соответствующие госорганы (Росстат) и единственным открытым источником, по которому представляется возможность оценить масштабы этого бизнеса, является портал госзакупок. Вполне разумно, что они должны быть переквалифицированы по крайней мере в представителей крупных (средних) предпринимателей со всеми правами и обязанностями в соответствии с действующими законодательными и нормативно-правовыми актами и документами.

Принятие и реализация вышеприведенных предложений и рекомендаций будет способствовать созданию в экономике страны новых рабочих мест и перерастанию в перспективе малых и средних предприятий (предпринимательских структур) в более крупные мощные высокотехнологичные предприятия (фирмы, компании, концерны, корпорации), о чем убедительно свидетельствует опыт США и Евросоюза, а также внесет существенный практический вклад в реализацию майских (2012 года) Указов Президента РФ по созданию новых высокопроизводительных рабочих мест.

При анализе и рассмотрении проблем и вопросов создания новых рабочих мест за счет развития и роста экономики, в том числе предпринимательства, и увеличения количества предпринимательских структур в последнее время появилась и требует своего решения новая задача, обусловленная развитием и предстоящим широким внедрением цифровой экономики: согласно прогнозам в течение ближайших 10 лет в связи с этим в стране могут потерять работу более 700 тысяч человек [9]. Прогнозируется, что массовое внедрение в стране автоматических систем и роботов позволит значительно сократить число экономистов, юристов, налоговиков, бухгалтеров, банковских и финансовых работников, чиновников и неквалифицированные рабочие специальности. Вызывает большое сомнение прогноз по сокращению численности чиновников, так как в последние десятилетия, несмотря на постоянные декларируемые меры и усилия по сокращению числа чиновников и совершенствованию их деятельности, число чиновников различного уровня только поступательно возрастало, и вряд ли даже широкое внедрение автоматических систем и роботов позволит полностью преодолеть эту негативную тенденцию. Одновременно со всем этим в [9] прогнозируется, что в ближайшие годы не будет хватать до одного миллиона программистов. В целом этот прогноз, как и все предыдущие прогнозы, вызывает определенные сомнения и, по всей вероятности, страдает преувеличением. Тем не менее в действительности он определяет наметившуюся в целом тенденцию, и поэтому для положительного решения этих возникших проблем, по всей вероятности, необходимо:

- прежде всего в возможно кратчайшие сроки ускорить качественное переобучение освобождающихся кадров, с тем чтобы максимально использовать их опыт и квалификацию для успешной реализации современных требований и задач развития и роста экономики страны;
- пересмотреть и усовершенствовать программы подготовки и переподготовки кадров в учебных заведениях с разработкой новых

- образовательных программ в новых форматах с учетом их практической работы в условиях широкого внедрения цифровой экономики и покрытия прогнозируемого дефицита программистов;
- принять практические энергичные меры по увеличению финансовых вложений в человеческий капитал с целью подготовки высококвалифицированных кадров для успешной работы в развивающейся экономике страны с широким внедрением автоматических систем и роботов. Зесь хотелось бы отметить то обстоятельство, что общепризнанным является то, что главным фактором роста мировой экономики будут именно инвестиции в человеческий капитал, так как до 65% богатства народов – это люди, т. е. возрастающие и достаточные инвестиции в образование, здравоохранение, культуру, поступательный рост доходов населения и затрат на другие социальные нужды населения. О актуальности и необходимости положительного решения этих проблем и вопросов в нашей стране свидетельствует, например, то, что на здравоохранение развитые западные страны тратят 8–10% ВВП, Канада – 20%, а в Российской Федерации эти цифры находятся в пределах 2.8–4% ВВП. Также необходимо отметить то немаловажное обстоятельство, что затраты бюджета РФ на душу населения ниже в сравнении с аналогичными затратами, например, в Польше в два раза, в 5 раз в Эстонии, 6 раз в Португалии [10]. Отсюда вполне понятно, что от бесконечного декларирования обеспечения роста инвестиций в человеческий капитал необходимо переходить к практическому ускоренному решению этой проблемы, имеющей решающее значение для развития и роста экономики страны;
 - принять неотложные меры по разработке программы и практическому созданию в возможно короткие сроки новой отраслоробототехники;
 - подобрать и сформировать руководство и управленческий аппарат новой отрасли – робототехники из квалифицированных и имеющих достаточный практический опыт специалистов и инженеров именно по разработке и практической работе в области автоматических систем и роботов;
 - разработать и принять соответствующие своевременные меры по встраиванию малого и среднего предпринимательства (бизнеса) в области автоматических систем и робототехники, что позволит его выходу не только на внутренний рынок, а также на внешние (глобальные) рынки;

- обеспечение своевременного и эффективного перевода деятельности чиновничьего аппарата, надзорных и контрольных органов, экономистов, юристов, финансистов и банковских структур на цифровизацию и автоматические системы управления. Вызывает определенный интерес прогноз Mc Kinsey Global Institute [11] о темпах автоматизации и роботизации рабочих мест к 2030 году. Согласно этому прогнозу к 2030 году в результате автоматизации и роботизации более 375 млн. человек в мире могут лишиться работы. Если же в развитых странах ускорятся темпы автоматизации и роботизации, то эта цифра в мире может возрасти до 800 млн. человек: в Китае роботы займут около 230 млн. рабочих мест, в Индии – около 120 млн. рабочих мест, в России автоматизация приведет к сокращению 40–45 млн. рабочих мест. В прогнозе отмечается, что речь идет в первую очередь о людях, занятых физическим трудом, и тех, чья работа связана с выполнением типовых задач: сбором и обработкой данных, бухгалтерским учетом, широкой реализацией цифровых решений в банковской деятельности, управлением различными механизмами и т. д. В наименьшей степени это процесс коснется тех, кто работает с людьми, и высококвалифицированных кадров. Весьма важным в прогнозе является то, что сегодняшние технологии к 2030 году могут обеспечить частичную роботизацию или автоматизацию около 60% видов трудовой деятельности, а полную автоматизацию ожидает не более 5% видов трудовой деятельности. О темпах роботизации наиболее ярко свидетельствуют некоторые следующие данные: так, если в 2017 году общее число эксплуатируемых роботов в мире превысило 1.6 млн., то уже в ближайшие два года их число возрастет до 2.5 млн. В проведенном ВЦИОМ исследовании по теме «Профессии: предпочтения и выбор россиян» [12] лидеры по востребованности на рынке труда в стране в ближайшие 7–10 лет в представлении россиян выглядят следующим образом: 33% – высокотехнологичное производство, 26% – ИТ-технологии и 24% – здравоохранение и социальные услуги и наименее востребованные – рабочие специальности. Можно констатировать и утверждать, что в перспективе налицо тенденция снижения числа работающих непосредственно на производстве и роста количества работающих в сфере услуг – торговле, телекоммуникации, финансово-кредитных организациях и т. д., с замещением традиционных рабочих мест роботами и автоматическими системами прежде всего в крупных производственных индустриальных струк-

турах, создание многих новых отраслей, что в целом соответствует развитию аналогичных процессов в мировой экономике. Очевидно, и полезно будет принять во внимание вышеприведенные прогнозные данные и в том числе и результаты исследования ВЦИОМ для их использования при разработке и реализации программы (мероприятий) по широкому внедрению в экономику страны автоматических систем и робототехники;

- продуманное и обоснованное прогнозирование новых профессий с учетом темпов внедрения в экономику автоматических систем и робототехники. При роботизации, безусловно, будет возрастать роль и значение высококвалифицированных специалистов, выполняющих те работы, которые не способны выполнять роботы, например связанные с абстрактным мышлением, фундаментальной наукой, интуицией и другими присущими чисто человеческими качествами, при одновременном возрастании числа работ, не требующих вообще никакой квалификации, что приведет к значительному сокращению числа работников среднего класса.

В этой связи в деле позитивной реализации рассматриваемых проблем и вопросов было бы полезно использовать результаты исследования транснациональной консалтинговой компании Boston Consulting Group [13], которая пришла к выводу, что более 80% трудоспособного населения России не имеет навыков и компетенций для работы на современных рынках, а в самой стране отсутствует спрос на знания. По результатам исследования чаще всего граждане России работают водителями (7.1%), продавцами (6.8%), охранниками (1.9%) и высококвалифицированным трудом, относящимся к категории «знание» (интеллектуальная работа, творческие и нерутинные задачи) — 17%. Последний показатель в 1.5 раза ниже чем в Японии и в США, в 1.7 раза меньше чем в Германии, вдвое ниже чем в Сингапуре и в 2.6 раза в Великобритании. При всей дискуссионности и спорности результатов этого исследования, все же актуальность повышения уровня образования, прежде всего школьного и высшего образования, подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов, исследователей, инженерных кадров для разработки, освоения и практической реализации высокотехнологичной продукции и изделий, предпринимателей, менеджеров цифровой промышленности, специалистов, имеющих компетенции за пределами областей, требующих физических навыков или исполнения надзорных функций не вызывает больших и обоснованных возражений и требует своего положительного решения в возможно короткие сроки с

соответствующим финансовым обеспечением, т.е. формирования и широкого использования человеческого капитала. Таким образом, можно констатировать и согласиться с профессором А. Азуаном [13], что при широкой цифровизации экономики стратегическая ставка должна быть сделана на страну «умных людей», на развитие экономики на базе человеческого капитала, что в цифровой экономике важен человек, а не машина и человек становится важнее денег.

В [14, 15] были приведены ряд предложений и рекомендаций по развитию и совершенствованию предпринимательства и предпринимательских структур в стране, которые с рядом вышеприведенных предложений могут быть дополнены некоторыми следующими:

- повысить доверие со стороны государственных, правоохранительных, надзорных и налоговых органов к предпринимателям и предпринимательским структурам, не вмешиваясь в их деятельность (работу) без строго определенных законодательством положениями, инструкциями и форс-мажорными обстоятельствами (случаями);
- повсеместно реализовывать на практике введенный трехлетний мораторий на плановые проверки малого и среднего предпринимательства и предпринимательских структур с не допущением внеплановых проверок по различным надуманным и необоснованным причинам и поводам, фактически превращающим трехлетний мораторий в фикцию и невыполнимую декларацию;
- обеспечение предоставления предпринимателям и предпринимательским структурам финансовыми и банковскими структурами кредитных (финансовых) ресурсов по экономически обоснованным и доступным процентным (кредитным) ставкам.

В этой связи заслуживает всяческого одобрения и поддержки принятая и реализуемая Центральным Банком Российской Федерации направление на снижение ключевой ставки ЦБ с целью плавного смягчения денежно-кредитной политики. Только в течение 2017 года величина ключевой ставки ЦБ была снижена шесть раз: с 10% до 7.75%, т. е. в итоге снизилась на 2.25%, в том числе по решению Совета директоров ЦБ России 15 декабря 2017 года ключевая ставка была одномоментно снижена на 0.5% — с 8.25% до 7.75% [16]. Такое направление решительных действий ЦБ по поступательному снижению величины ключевой ставки, безусловно, способствует тому, что заимствование кредитных (финансовых) ресурсов из банковского сектора в результате снижения процентных (кредитных) ставок банков становятся более доступными для реального сектора экономики и в первую очередь для предприни-

мателей и предпринимательских структур. Обнадеживающим также является то обстоятельство, что по неоднократным заявлениям в течение 2017 года руководством ЦБ эта линия на снижение ключевой ставки ЦБ будет продолжена с паузами и в 2018 году (в подтверждении избранной линии ЦБ на первом в 2018 году заседании Совета директоров 9 февраля 2018 года снизил величину ключевой ставки на 0.25% — до 7.5% годовых), что также будет способствовать дальнейшему снижению процентных (кредитных) ставок банков, по которым они будут предоставлять кредитные (финансовые) ресурсы для предпринимателей и предпринимательских структур и реальному сектору экономики.

Положительному решению обеспечения предпринимателей и предпринимательских структур доступными банковскими финансовыми (кредитными) ресурсами в значительной степени способствует проводимая ЦБ политика по обеспечению устойчивой и надежной работы банковской системы страны и оптимизация количества и территориального размещения крммерческих банков в стране. Принимаемые в этих направлениях в последние годы ЦБ энергичные последовательные меры по очистке и оптимизации банковской системы в результате отзывом лицензий у банков-нарушителей, их самоликвидации и ликвидации в соответствии с законодательством судебными органами, финансовом оздоровлении и консолидации (слияния, поглощения, санации, продажи) и т. д., позволили в определенной мере реализовать поставленные цели, несмотря на сильнейшее сопротивление и противодействие руководителей и владельцев некоторых банковских и бизнес-структур.

Так, если по состоянию на 01.01.2008 года количество банков в стране составляло 1136 банков, то в соответствии со статистикой ЦБ РФ на 1 января 2018 года в России было 517 действующих банков [20], т. е. количество банков снизилось более чем в два раза вследствие усиленного отзыва лицензий в последние годы у банков-нарушителей. Необходимо отметить, что особенно энергично ЦБ эта работа осуществлялась в последние четыре года: в течении 2014—2017 г. г. были отозваны лицензии соответственно у 87, 93, 97 и 47 банков, т. е. всего у 324 банков и более 35 банков были подвергнуты санации.

В течение января месяца 2018 года лицензии были отозваны у двух банков: барнаульского Алтай-бизнес Банка (512 место в стране по величине банковских активов), московского Стар Альянс Банка (536) и в феврале месяце 2018 года у шести банков — московских банков — Партнер Капитал Банка, Расчетно-кредитного Банка, Финансово-промышленного капитала (ФПК), Мастер-Капитала, соответственно 469-е, 184-е, 297-е, 302-е места в стране по величинам банковских активов, тюменьс-

кого – «Сибирского банка реконструкции и развития» (СБРР), уфимского банка «Уральский капитал» (соответственно 322-е, 225-е места). Таким образом, следует признать, что самым главным инструментом по совершенствованию работы банковской системы страны, повышению ее устойчивости и надежности, оптимизации количества и территориального размещения и дислокации банков явились отзыв лицензий у банков-нарушителей и в определенной степени санация некоторого количества банков.

Также необходимо отметить, что повышению устойчивой и надежной работы банковской системы страны также будет способствовать новация ЦБ по санации некоторых крупных коммерческих банков страны через созданный ЦБ Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС) в 2017 году. По этому механизму в течение 2017 года были подвергнуты санации три крупных коммерческих банка в стране: ФК «Открытие» (8-е место в стране по величине банковских активов), «Бинбанк» (12) и «Промсвязьбанк» (10). По заявлению руководства ЦБ возможны некоторые следующие варианты развития бизнес-моделей санируемых банков через созданный ЦБ ФКБС [17]: их объединение в единую банковскую структуру после прохождения ими процедуры финансового оздоровления, возможный эффект синергии между этими банками, превращение этих банков в публичные компании. Необходимо со всей определенностью отметить, что при объединении этих банков фактически в стране сформируется третий государственный мегабанк.

Избранная и реализуемая ЦБ линия на оптимизацию банковской системы страны за счет отзыва лицензий у коммерческих банков, их санации с использованием нового механизма санации, самоликвидации, ликвидации и консолидации будет продолжена в течение ближайших лет и по прогнозу агентства Fitch [18] в течение ближайших трех-четырёх лет в стране исчезнет каждый второй коммерческий банк и в России останется лишь 300 кредитных организаций. Этот прогноз агентства Fitch почти полностью совпадает с нашим прогнозом, приведенным в наших предшествующих работах [14, 15]. Практическая реализация проблем обеспечения устойчивого и надежного функционирования банковской системы страны и оптимизации количества и территориального размещения коммерческих банков в стране безусловно способствует предоставлению банками кредитных (финансовых) ресурсов (кредитов) предпринимателям и предпринимательским структурам по более дешевым (низким по величине) процентным (кредитным) ставкам;

- необходимо ежегодно поступательно значительно увеличивать бюджетное финансирование подпрограммы поддержки малого и

- среднего бизнеса для обеспечения ежегодного увеличения доли субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП страны с доведением этого показателя до 40% в 2030 году в соответствии со «Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»;
- принятие и практическая реализация более совершенных законодательных и нормативно-правовых актов и документов по адресному стимулированию предпринимательства и предпринимательских структур, с обеспечением снижения величины налогов за счет предоставления налоговых льгот и преференций, в том числе для резидентов в зависимости и с учетом их территориальной (региональной) дислокации и размещения. При этом совершенствование налогообложения и налогового контроля должно обеспечивать неперемное соблюдение взаимных экономических интересов государства, предпринимателей и предпринимательских структур;
 - разработка и практическое применение обособленного (специального) налогового режима для предпринимательских структур, выполняющих НИОКР;
 - создание и формирование оптимальной сети научно-исследовательских центров по анализу и эффективной оценке практического применения и использования различных рода налоговых льгот и преференций, применяемых у нас в стране и за рубежом для совершенствования их механизма и содержания с целью оптимизации направлений развития инновационного предпринимательства и экономики страны;
 - внимательно проанализировать зарубежный и отечественный опыт налогообложения населения и осуществить переход от плоской к прогрессивной шкале налогообложения в зависимости от месячного дохода граждан страны с полным освобождением от подоходного налога семей, у которых доход на душу ниже установленного (принятого законодательно) прожиточного минимума.

Этот вид налогообложения тем более необходимо принять и реализовать, так как у нас в стране средний душевой доход 10% наиболее зажиточного населения составляет порядка 96 тысяч рублей в месяц, а у 10% бедного населения не превышает 6 тысяч рублей, т. е. разница (величина децильного коэффициента) почти в 16 раз, в то время как нормальная (приемлемая) величина этой разницы (соотношения) не должна превышать – 4. На давно назревшую необходимость перехода на

прогрессивную шкалу налогообложения также свидетельствует тот факт, что заработную плату ниже прожиточного минимума по состоянию на апрель 2017 года получали около 2 млн. граждан страны (7.3% от числа работающих). С учетом же затрат на членов семьи количество работающих бедных возрастет до 12.1 млн. человек, или 16.8% от трудоспособного населения страны [19]. Освобождение от подоходного налога этого значительного слоя трудоспособного населения страны будет во многом способствовать снижению сложившегося уровня социального неравенства и положительному решению в определенной степени давно назревших актуальных социальных вопросов и проблем в стране;

- ускорить процесс широкого практического внедрения в экономику страны автоматических систем и робототехники, принимая во внимание то немаловажное обстоятельство, что стоимость роботизированных решений имеет поступательную тенденцию к снижению, т. е. они на практике становятся экономически выгодным и рациональным.

В заключение необходимо отметить, что практическая реализация предлагаемых и некоторых других актуальных мер в определенной степени будет способствовать созданию новых рабочих мест в стране, в первую очередь высокоинтеллектуальных, количественному росту предпринимателей и предпринимательских структур с доведением доли субъектов доли малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП страны до 40% в 2030 году во исполнение «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года», повышению устойчивости и надежности работы банковской системы страны, формированию и эффективному использованию человеческого капитала, развитию и росту экономики страны.

Список литературы

1. <https://echo.msk.ru/blog/mmironov/2090402-echo/>.
2. <https://www.kommersant.ru/dok/3447927>.
3. www.newsru.com/finance/22jan2018/smallisbeautiful.html.
4. smb.gov.ru/measuresupport/zrograms/celved/.
- 5-6. economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2016281106;2016051212.
7. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении “Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года”» (вместе с «Планом мероприятий (“дорожной картой”) по реализации “Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года”»).

8. <http://www.newsru.com/finance/13dec2017/individualntrects.html>.
9. <http://www.newsru.com/finance/11nov2017/robots700.html>.
10. Почему частные предприятия в России неэффективны. www.AIF.RU, № 45, 2017.
11. <http://www.newsru.com/finance/14dec2017/irobotru.html>
12. М. Лемуткина Российских полицейских сменил робокоп. Россияне сочли профессии силовиков не нужными. МК, № 283 (27.576) от 20.12.2017 года.
13. П. Каныгин. Считаю себя великими, а экономику имеем 3% от мировой. <https://www.novayagazeta.ru/articles/2017/11/22/74633-schitaem-sebya-velikimi-i-bolschimi-a-ekonomiku-imeem-3-ot-mirovoy>
14. Л.А. Ахметов, Д.М. Джураев, Д.А. Журавлев. Совершенствование деятельности предпринимателей и предпринимательских структур. Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск XXXVI. – М.: АП «Наука и образование», 2017г.
15. Журавлев Д.А., Ахметов Л.А. Повышение показателей экономической деятельности предпринимательских структур: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2017.
16. <http://tass.ru/ekonomika/4816518>.
17. www.banki.ru/news/bankpress/?id=10196139.
18. www.ng.ru/economics/2017-10-09/1_7090_cenrobank.html.
19. <http://www.newsru.com/finance/31oct2017/employedpoverty.html>.
20. Балабанов В.С., Ермакова Е.Е. Развитие инфраструктуры малого предпринимательства в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. С. 191–204.

References

1. <https://echo.msk.ru/blog/mmironov/2090402-echo/>.
2. <https://www.kommersant.ru/dok/3447927> .
3. www.newsru.com/finance/22jan2018/smallisbeautiful.html .
4. smb.gov.ru/measuresupport/zrograms/celved/ .
- 5-6. economy.gov.ru/minrec/about/structure/depmb/2016281106;2016051212.
7. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 02.06.2016 №1083-r (red. ot 08.12.2016) «Ob utverzhenii “Strategii razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda”» (vmeste s «Planom meropriyatii (“dorozhnoi kartoi”) po realizatsii “Strategii razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda”»).
8. <http://www.newsru.com/finance/13dec2017/individualntrects.html>.
9. <http://www.newsru.com/finance/11nov2017/robots700.html>.

10. Pochemu chastnye predpriyatiya v Rossii neeffektivny. www.AIF.RU, № 45, 2017.
11. <http://www.newsru.com/finance/14dec2017/irobotru.html>.
12. М. Lemutkina Rossiiskikh politseiskikh smenit robokop. Rossiyanе sochegli professii silovikov ne nuzhnymi // МК, № 283 (27.576) от 20.12.2017 goda.
13. P. Kanygin. Schitaem sebya velikimi, a ekonomiku imeem 3% ot mirovoi. <https://www.novayagaseta.ru/articles/2017/11/22/74633-schitaem-sebya-velikimi-i-bolschimi-a-ekonomiku-imeem-3-ot-mirovoy>.
14. L.A. Akhmetov, D.M. Dzhuraev, D.A. Zhuravlev. Sovershenstvovanie deyatel'nosti predprinimatelei i predprinimatel'skikh struktur. Putevoditel' predprinimatelya. Nauchno-prakticheskoe izdanie. Vypusk XXXVI. – М.: АР «Наука i obrazovanie», 2017 g.
15. Zhuravlev D.A., Akhmetov L.A. Povyshenie pokazatelei ekonomicheskoi deyatel'nosti predprinimatel'skikh struktur. Monografiya. – М.: АР «Наука i obrazovanie», 2017.
16. <http://tass.ru/ekonomika/4816518>.
17. www.banki.ru/news/bankpress/?id=10196139.
18. www.ng.ru/economics/2017-10-09/1_7090_cenrobank.html.
19. <http://www.newsru.com/finance/31oct2017/employedpoverty.html>.
20. Balabanov V.S., Ermakova E.E. Razvitie infrastruktury malogo predprinimatel'stva v Rossii // Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 30. S. 191–204.

П. В. Журавлев

*Аспирант,
coregap@ya.ru*

*Кафедра математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

М. А. Халиков

*Доктор экономических наук, профессор,
mihail.alfredovich@mail.ru*

*Кафедра математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Крупные российские агропромышленные холдинги: современное состояние и перспективы развития

***Аннотация.** В статье рассматривается проблематика состояния аграрного сектора российской экономики на этапе 2014–2016 гг. озаглавленном введением ограничительных мер, политических и экономических санкций со стороны США, Канады, Австралии и стран ЕС. Показано, что санкционное давление на российскую экономику инициировало рост интеграционных процессов и, в том числе, в аграрном секторе, наиболее восприимчивому к несовершенству рыночной среды. Являясь одним из драйверов экономического роста аграрный сектор тем не менее к настоящему моменту исчерпывает потенциал развития на собственной основе, что предполагает активное его регулирование со стороны государства и в первую очередь, в относительном повышении инвестиционной привлекательности отрасли.*

***Ключевые слова:** агробизнес, агрохолдинги, животноводство, растениеводство, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность.*

P. V. Zhuravlev

*Postgraduate student,
coregap@ya.ru*

*Department of mathematical methods in economics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

M. A. Khalikov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
mihail.alfredovich@mail.ru*

*Department of mathematical methods in economics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Large Russian agro-industrial holdings: current state and development prospects

***Annotation.** The article considers the problems of the state of the agrarian sector of the Russian economy at the stage 2014–2016, marked by the introduction of restrictive measures, political and economic sanctions from the United States, Canada, Australia and EU countries. It is shown that the sanctions pressure on the Russian economy initiated the growth of integration processes, including in the agrarian sector, which is most susceptible to imperfections in the market environment. Being one of the drivers of economic growth, the agrarian sector nevertheless by now exhausts the development potential on its own, which implies its active regulation by the state and, first of all, in the relative increase in the investment attractiveness of the sector.*

***Keywords:** agribusiness, agroholdings, livestock, crop production, investment attractiveness, investment activity.*

1. Введение

В последние годы экономика России демонстрировала траекторию спада: по итогам 2016 г. валовой внутренний продукт сократился на 0,2%, а общее снижение этого показателя относительно 2014 г. составило более 3% (рис. 1)¹. Однако, несмотря на общий депрессивный фон экономики, отечественный агропромышленный комплекс в эти годы развивался и в настоящее время продолжает развиваться опережающими темпами и выступает основным драйвером экономического роста.

Анализ структуры ВВП по отраслям показал, что за последние 4 года доля сельского хозяйства в структуре добавленной стоимости увеличилась с 3,5 до 4% (рис. 2)². Основными факторами роста аграрного сектора явились макроэкономические, среди которых выделим:

- *девальвацию рубля*. Ослабление рубля относительно валют других стран привело к удорожанию импортной продукции на

¹ Произведенный валовой внутренний продукт: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab11.htm.

² Произведенный ВВП (в текущих ценах): Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/.

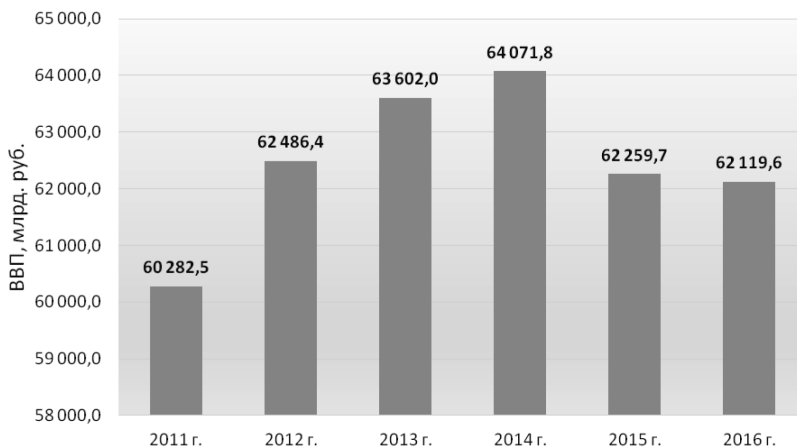


Рис. 1. Валовой внутренний продукт РФ в ценах 2011 г.³

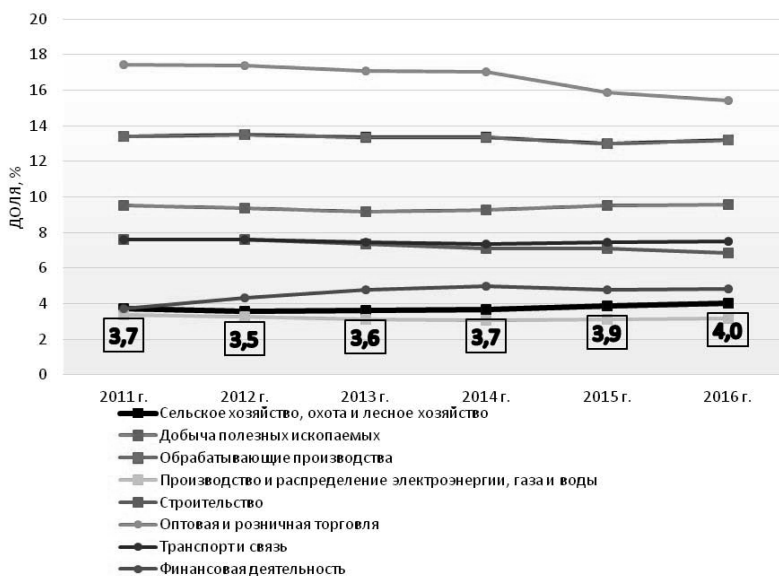


Рис. 2. Структура валовой добавленной стоимости РФ по видам экономической деятельности⁴

³ Разработано автором.

⁴ Разработано автором.

внутреннем рынке и повышению конкурентоспособности российских товаров на мировых торговых площадках. Например, в 2011 г. у зарубежных производителей можно было купить свинину на 28,9% дешевле, чем у отечественных. Однако, в 2015 г. уже отечественные производители продавали свинину на 25,2% дешевле, чем импортеры⁵;

- *продовольственное эмбарго в отношении ведущих западных товаропроизводителей и преференции отечественным с/х производителям.* В середине 2014 г. указом президента введен запрет на ввоз в Россию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран Евросоюза, США, Канады, Австралии и др. Снижение конкуренции на внутреннем рынке способствовало росту собственного производства продовольствия и перераспределению внутреннего рынка в пользу отечественных производителей;
- *технологическую модернизацию отрасли.* Государственная политика поддержки и развития сельскохозяйственного сектора способствовала улучшению инвестиционного климата АПК РФ. Это позволило отечественным аграриям провести техническую и технологическую модернизацию хозяйств. Применение зарубежных технологий способствовало существенному увеличению урожайности с/х культур, продуктивности животноводства, сокращению затрат и т.д.

Важную роль в росте добавленной стоимости в агросекторе сыграли и благоприятные климатические условия этого периода, которые способствовали увеличению урожайности с/х культур и получению рекордных объемов урожая.

2. Общая характеристика аграрного сектора российской экономики

По данным Росстата доля продукции сельского хозяйства в ВВП страны, как и сам темп прироста с/х производства показывают устойчивый рост (рис. 3)⁶. Так, индекс физического объема с/х продукции в 2015 и 2016 гг. составил 103,1% и 100,8% соответственно.

Стоимость с/х товаров также показывает стабильный рост (рис. 4). Как видно из представленных данных, прирост производства в основном обеспечен индустриальным сегментом — фермерскими хозяйствами и

⁵ Российская экономика в 2016 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 38) / Ин-т экон.политики им. Е.Т. Гайдара. — Москва: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. — 520 с.

⁶ Произведенный валовой внутренний продукт: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab11.htm.

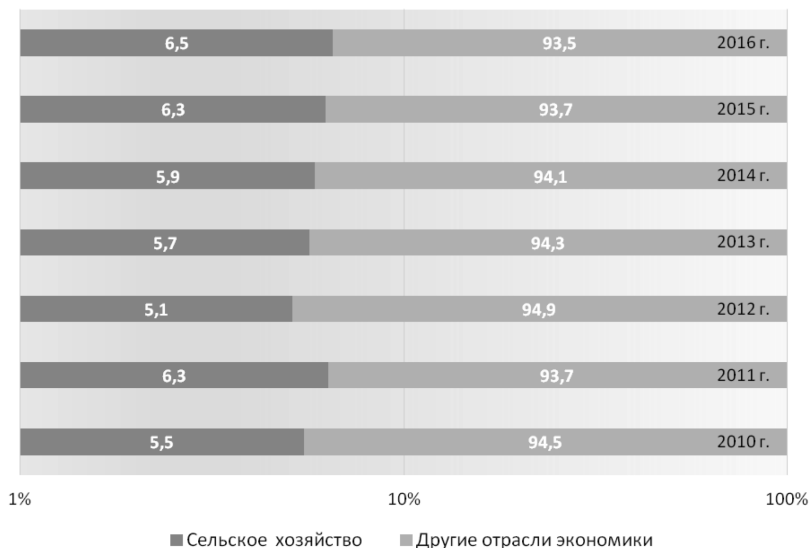


Рис. 3. Доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме ВВП РФ ⁷



Рис. 4. Стоимость произведенной с/х продукции в РФ по категориям хозяйств (в фактических ценах) ⁸

⁷ Разработано автором.

⁸ Разработано автором.

с/х организациями, которые по итогам 2015 г. впервые в истории современной России произвели более половины объема продукции агросектора. При этом вклад домохозяйств демонстрирует тенденцию к снижению (в 2016 г. составил 35,4% от стоимости с/х продукции), что характеризует низкую рентабельность индивидуального с/х производителя.

Основным фактором, способствующим этому росту, стало ослабление рубля относительно корзины основных резервных валют, что привело к удорожанию импортной продукции на внутреннем рынке и повышению конкурентоспособности российских товаров на мировых рынках. В результате доля с/х товаров и сырья в отечественном экспорте в последние годы растет (рис. 5).

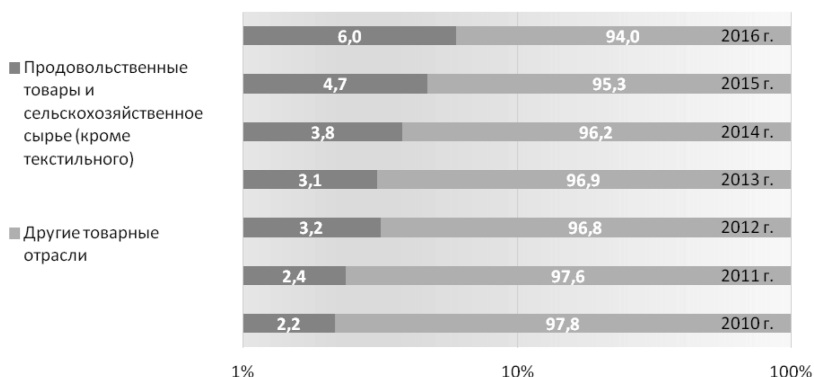


Рис. 5. Доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме экспорта России ⁹

Согласно Федеральной Таможенной Службе (ФТС) в 2016 г. РФ экспортировала с/х товаров на 17 млрд. дол. США (прирост 5,2% по сравнению с 2015 г.), что составило 6% от общего объема экспорта ¹⁰. Треть составили злаковые агрокультуры, поставки которых за рубеж выросли на 10,8% к уровню 2015 г. и составили 34,5 млн. тонн (72,5% пшеница). Это позволило России стать мировым лидером 2016 г. по экспорту пшеницы, обогнав США, Канаду и Австралию (по 20 млн. тонн) ¹¹.

⁹ Разработано автором.

¹⁰ Товарная структура экспорта Российской Федерации со всеми странами: Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.

¹¹ Аналитика по экспорту России: Российский экспортный Центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya>.

Таким образом, агропромышленный комплекс РФ в последние годы показывает качественное развитие и продуктивность основных фондов. Это стало возможным благодаря значительному вкладу крупных с/х производителей, в первую очередь, агрохолдингов.

3. Крупные товаропроизводители и агропромышленные холдинги

Агрохолдинги представляют собой интегрированные образования, включающее комплекс промышленных, финансовых и управленческих звеньев, занимающихся производством, переработкой и реализацией с/х продукции¹². Агропромышленная интеграция в современных условиях обладает неоспоримыми преимуществами, такими как появление эффекта синергии, снижение транзакционных издержек, экономия на масштабах производства, гибкость управления капиталом, мощностями и человеческими ресурсами, повышение доступности рынков капитала, независимость от поставщиков сырья, рост качества продукции и др.

Для анализа современного состояния АПК России рассмотрим 10 крупнейших по объему выручки агропромышленных холдинга (2016 г.)¹³:

1. АПХ «Мираторг» – животноводство и растениеводство, с/х переработка.
2. ГК «Русагро» – производство сахара, свинины, масложировой продукции, растениеводство.
3. Группа «Черкизово» – разведение свиней и птицы, переработка и производство мясной продукции и комбикормов.
4. ГК «Агро-Белогорье» – животноводство и растениеводство.
5. Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм» – животноводство, растениеводство, производство мясной продукции.
6. Холдинг «Продимекс» – производство сахара.
7. АО «Фирма «Агрокомплекс»» им. Н. И. Ткачева – растениеводство и животноводство.
8. Холдинг «Белая птица» – разведение и переработка мяса птицы;
9. Агрохолдинг «Комос групп» – свиноводство, птицеводство, переработка мяса и молока, производство комбикормов.
10. ЗАО «Приосколье» – разведение и переработка мяса птицы.

Общая выручка указанных компаний в 2016 г. составила более 589 млрд. руб., ее прирост к уровню 2015 г. составил 6,8%, а за последние три года оборот продаж вырос в 1,5 раза¹⁴. Инвестиции, диверсифика-

¹² Капитанова О.Г. Особенности функционирования агрохолдингов на современном этапе // Фундаментальные исследования. 2011. № 12 (часть 4). С. 794–798.

¹³ Рейтинг компаний АПК // Эксперт. 2017. № 40. С. 62–76;

¹⁴ Рейтинг компаний АПК // Эксперт. 2015. № 41. С. 76–79.

ция бизнеса и вертикальная интеграция в сочетании с указанным выше факторами-причинами общего роста с/х производства сыграли важную роль в увеличении оборотов компаний (табл. 1)¹⁵.

Таблица 1

Валовый доход Топ-10 агрохолдингов в 2014–2016 гг.¹⁶

Компания	Выручка по годам, млн руб.			Изменение выручки, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.	2016 г./ 2015 г.
Агропромышленный холдинг «Мираторг»	74058,0	96346,0	108253,9	138	130,1	112,4
ГК «Русагро»	59112,0	72439,2	84257,0	162	122,5	116,3
Группа «Черкизово»	68700,0	77032,6	82417,2	130,4	112,1	107,0
ГК «Агро-Белогорье»	57600,0	63571,3	57960,5	140,1	110,4	91,2
Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм»	24723,0	48000,0	48279,8	129,2	194,2	100,6
Холдинг «Продимекс»	35201,2	46599,3	46944,0	160,8	132,4	100,7
АО «Фирма “Агро-комплекс”» им. Н. И. Ткачева	26538,2	38681,6	44756,5	138,1	145,8	115,7
Холдинг «Белая птица»	н.д.	40241,5	42327,3	н.д.	-	105,2
Агрохолдинг «Комос групп»	26744,7	33567,4	39245,0	119,8	125,5	116,9
ЗАО «Приосколье»	32635,0	35415,6	35079,1	108	108,5	99,0

Чистая прибыль участников рейтинга за 2016 г. по стандартам МСФО составила 51,5 млрд. руб. (табл. 2) (относительно 2015 года снизилась на 28%)¹⁷. Снижение обусловлено сокращением рентабельности затрат лидеров АПК: «Черкизово» и «Русагро» (агрохолдинг «Черкизово» сообщил о списании невозвратных субсидий на сумму 1,3 млрд. руб., что обусловило сокращение прибыли с 7,8% до 2,3%. В связи с ростом курса руб. на 5% в четвертом квартале 2016 г. и сокращением

¹⁵ Рейтинг компаний АПК // Эксперт. 2015. № 41. С. 76–79; Кулистикова Т., Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // Агроинвестор. 2017. № 9. С. 29–33.

^{16, 17} Там же.

субсидий по кредитам ГК «Русагро» продемонстрировала падение чистой прибыли в 1,7 раза – до 13,7 млрд руб.)¹⁸.

Таблица 2

Чистая прибыль агрохолдингов в 2013–2016 гг.¹⁹

Компания	Чистая прибыль, млн руб.			Изменение чистой прибыли (%)		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2015 г.
Агропромышленный холдинг «Мираторг»	16396,0	21085,0	13782,4	169,8	128,6	65,4
ГК «Русагро»	20177,0	23690,0	13675,0	630,1	117,4	57,7
Группа «Черкизово»	13318,0	6020,8	1919,0	638,1	45,2	31,9
ГК «Агро-Белогорье»	5990,0	5983,0	3044,1	354,4	99,9	50,9
Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм»	3571,0	6000,0	5400,0	357,1	168,0	90,0
Холдинг «Продимекс»	66,3	300,7	942,0	87,6	453,5	313,3
АО «Фирма “Агрокомплекс”» им. Н. И. Ткачева	4145,4	6645,4	2944,0	165	160,3	44,3
Холдинг «Белая птица»	нет данных	нет данных	-895,2	нет данных	-	-
Агрохолдинг «Комос групп»	1157,5	586,3	621,0	-1373,8	50,7	105,9
ЗАО «Приосколье»	4877,0	1736,1	1981,7	120,5	35,6	114,1

На современном этапе крупнейшие агрохолдинги избегают перепроизводства благодаря расширению экспорта, но в ближайшем будущем им потребуется расширять рынок сбыта, для чего необходима модернизация производственных процессов и углубление переработки продукции промежуточного цикла.

Все десять компаний являются вертикально интегрированными холдингами полного цикла, основным видом деятельности которых является животноводство. Большинство занимают ведущие позиции в рейтинге крупнейших производителей мяса в России (по данным журнала «Агроинвестор»²⁰). В таблице 3 представлен рейтинг 10 крупнейших отечественных агрохолдингов по производству мяса в 2016 г.

¹⁸ Рейтинг компаний АПК // Эксперт. 2015. № 41. С. 76–79; Кулистикова Т., Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // Агроинвестор. 2017. № 9. С. 29–33.

¹⁹ Там же.

²⁰ Кулистикова Т., Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // Агроинвестор. 2017. № 9. С. 29–33.

Крупнейшие производители мяса в России в 2015–2016 гг.²¹

№	Компания	Производство	2015 г., тыс. т.	2016 г., тыс. т.	Рост, %
1	Группа «Черкизово»	птица, свинина	601,7	644,4	7
2	ЗАО «Приосколье»	птица	481,65	466,5	-3,2
3	АПХ «Мираторг»	птица, свинина, КРС	380,5	422,5	11
4	Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранкорм»	птица, свинина, КРС	266,6	263,4	-1,2
5	Группа «Ресурс»	птица	247,5	257,2	3,9
6	Чароен Покпанд Фудс	птица, свинина	226,2	226,8	0,3
7	Холдинг «Белая птица»	птица	177	220	24,3
8	Группа «Продо»	птица, свинина	178,9	169,8	-5,1
9	ГК «Русагро»	свинина	152,3	151,5	-0,5
10	АО «Фирма “Агрокомплекс”» им. Н. И. Ткачева	птица, свинина, КРС	126,6	139,3	10

Первую строчку рейтинга уверенно занимает Группа «Черкизово» с показателем 644,4 тыс. тонн мяса, вторую – ЗАО «Приосколье», третью – АПХ «Мираторг». Десять участников рейтинга в 2016 г. произвели 2,9 млн тонн продукции (прирост 4,3% к 2015 г.) – 29,9% от общего объема производства мяса, 39,4% – от объема мяса, произведенного в сельхозорганизациях²². Эти результаты говорят о высокой консолидации в мясном секторе, которая, по нашему мнению, в ближайшие годы усилится. На рисунке 6 представлена доля Топ-10 производителей мяса.

В 2016 г. с/х организациями РФ было произведено 4,2 млн. тонн курицы, 2,7 млн. т. свинины и 0,5 млн. т. говядины (рис. 7)²³.

Следует отметить, что, обладая уникальными качествами окупаемости, птицеводство является наиболее «скороспелой» отраслью животноводства и выступает локомотивом его развития.

В 2005–2016 гг. прирост производства мяса птицы отечественными с/х организациями (СХО) составлял в среднем 26% в год. Однако в последнее время (2014–2016 гг.) наблюдается значительное снижение

²¹ Кулистикова Т., Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // Агроинвестор. 2017. № 9. С. 29–33.

²² Производство скота и птицы: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/31368>.

²³ Разработано автором.



Рис. 6. Топ-10 производителей мяса в РФ в 2016 г.²⁴

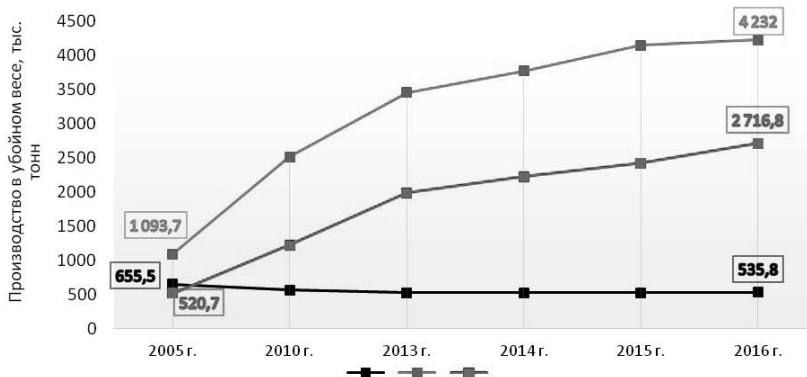


Рис. 7. Динамика производства мяса курицы, свинины и КРС²⁵

темпов роста (до 6%)²⁶. Лидеры по производству продукции животноводства представлены в табл. 4.

Как видно из приведенных данных, Топ-5 агрохолдингов по производству мяса птицы занимают 37% в общем объеме промышленного производства этого продукта (рис. 8а). Четыре из приведенных входят в рейтинги крупнейших производителей животноводства за 2016 г.

Отечественная свиноводческая отрасль также показывает положительную динамику. Так, с 2005 по 2016 гг. производство свинины с/х организациями РФ росло в среднем на 38%. Однако в 2014–2016 гг. динамика снизилась до 11%.

^{24, 25} Разработано автором.

²⁶ Производство скота и птицы: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/31368>.

Лидеры по производству продукции животноводства ^{27, 28, 29}

Место	Курица	Доля*, %	Свинина	Доля*, %	Молоко	Доля*, %
1	ЗАО «Приосколье»	11	АПХ «Мираторг»	12	АО «Фирма “Агрокомплекс” им. Н. И. Ткачева	1,22
2	Группа «Черкизово»	10	ГК «Русагро»	5	ЭкоНива - АПК Холдинг, ООО	1,08
3	ГАП «Ресурс»	6	Группа «Черкизово»	5	Ак Барс, холдинговая компания, АО	0,85
4	Холдинг «Белая птица»	5	ГК «Агро-Белогорье»	5	Сэт иле, ООО (Просто молоко, УК)	0,64
5	Агрохолдинг «БЭЗРК-Белгранком»	5	Великолукский агропромышленный холдинг	4	Красный Восток-Арго, ОАО	0,6
6	Другие	63	Другие	69	Другие	95,61

* – доля промышленного производства (организации + к-ф хозяйства)

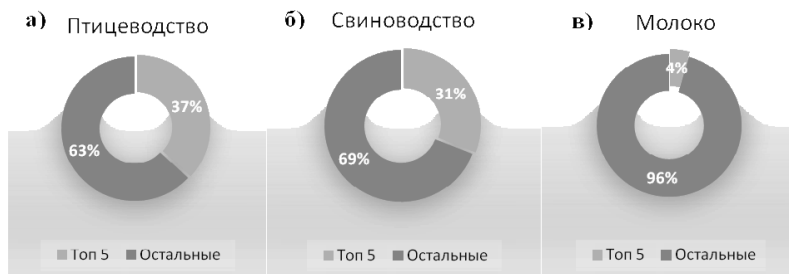


Рис. 8. Доля лидеров по натуральному производству продукции животноводства (а – птицеводство, б – свиноводство, в – молочное животноводство) ³⁰

Согласно Национальному Союзу Свинозодов (НСС), Топ-5 свиноводческой отрасли генерируют 42% в общем объеме промышленного производства свинины (рис. 8б, табл. 4). Практически все крупнейшие

²⁷ Рейтинг крупных бройлерных организаций, холдингов, птицефабрик по итогам 2016 года: Росптицесоюз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rps.ru>.

²⁸ Рейтинг крупнейших производителей свинины в РФ Т0П 20 за 2016 год: Национальный Союз Свинозодов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nssf.ru/documents.php?action=statistics>.

²⁹ Топ-50 компаний – производителей сырого молока 2015: Центр Изучения Молочного Рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>.

³⁰ Разработано автором.

свиноводы, как и в случае с лидерами птицеводства, входят в рейтинги крупнейших производителей мяса и компаний с наибольшей выручкой за 2016 г.

Отрасль КРС является наиболее проблемным сегментом российского животноводства. За последние 11 лет (2005–2016 гг.) производство говядины с/х снизилось на 18% (до 535,8 тыс. т.)³¹. Значительные первоначальные капиталовложения, холодный климат, укорачивающий пастбищный сезон, и недешевое зимнее содержание КРС обуславливают низкую инвестиционную привлекательность этой отрасли.

Тем не менее, в 2016 г. отечественным предприятиям впервые удалось показать прирост объемов производства говядины на 1,9% (рис. 7). Лидером отрасли является АПХ «Мираторг» – первое в России предприятие, запустившее производство мясных пород крупного рогатого скота. В 2016 г. холдинг поставил на российский рынок 40,5 тыс. т. (в убойном весе) высококачественной говядины. Составить исчерпывающий рейтинг крупнейших отечественных производителей КРС не представляется возможным по причине отсутствия необходимого объема операционных показателей.

Следует отметить, что эксперты аудиторско-консалтингового агентства «BEFL» в 2014 г. выделили 10 крупнейших производителей мяса КРС: АПХ «Мираторг», АО «Фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева», ОАО «Красный Восток-Арго», АО «Холдинговая компания Ак Барс» и др.³²

Объемы производства переработанного молока в СХО России за период 2005–2016 гг. практически не изменились, а прирост более чем за 10 лет составил менее 7% (рис. 9).

Как видно из представленных данных, в молочном животноводстве наблюдался кратковременный спад производства (2010–2013 гг.). Однако последние 3 года, благодаря продуктовому эмбарго и существенному увеличению господдержки, отечественные СХО смогли не только стабилизировать уровень объемов производства молока, но и увеличить его до 15 млн. т.

Согласно данным Russian Dairy Research Center на 2015 г. крупнейшим по объему производства молока являлось АО «Фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева», на фермах которого произведено 203 тыс. т.

³¹ Производство скота и птицы: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/31368>.

³² Рейтинг агрокомпаний России по итогам 2014 года: Аудиторско-консалтинговая компания «BEFL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.befl.ru/upload/iblock/436/436f54e851e23334a3d047e29a00ab2d.pdf>.

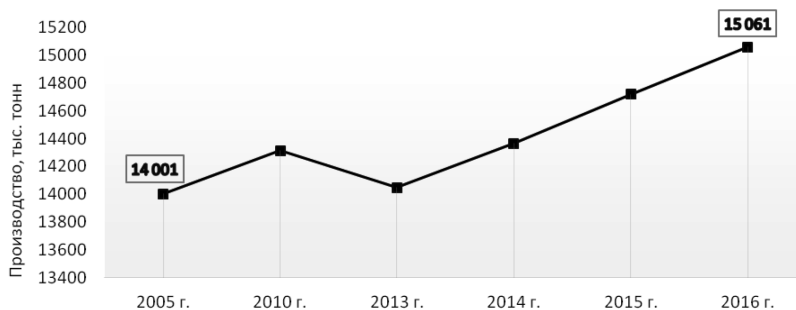


Рис. 9. Динамика производства молока СХО РФ 2005–2016 гг.³³

сырого молока (доля 1,22%)³⁴. Топ-5 молочного животноводства (табл. 4) вместе генерировали всего лишь 4,4% общего объема промышленного производства молока. Кроме того, только одна компания – АО «Фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева» входит в Топ-10 холдингов по выручке за 2016 год. Это говорит о низкой консолидации отрасли.

С позиции инвестиционной привлекательности с/х отрасли особый интерес представляет динамика ввода новых, реконструированных и модернизированных объектов за счет инвестиций в основной капитал (табл. 5).

Таблица 5

Динамика ввода новых, реконструированных и модернизированных объектов в отрасли животноводства³⁵

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Птицеводство			
Число объектов:			
Новых	19	13	14
Реконструированных и модернизированных	11	13	6
Свиноводство			
Число объектов:			
Новых	31	28	32
Реконструированных и модернизированных	6	2	6

³³ Разработано автором.

³⁴ Топ-50 компаний – производителей сырого молока 2015: Центр Изучения Молочного Рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>.

³⁵ О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Национальный доклад. / Мин. сельского хозяйства РФ. – Москва, 2017. – С. 208.

Продолжение таблицы 5

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Мясное скотоводство			
Число объектов:			
Новых	39	60	48
Реконструированных и модернизированных	26	47	25
Молочное скотоводство			
Число объектов:			
Новых	112	120	117
Реконструированных и модернизированных	94	99	119

В индустриальном секторе (СХО и КФХ) в 2016 г. построено, реконструировано, модернизировано и введено в эксплуатацию 367 ферм и комплексов, а за период 2014 – 2016 гг. данный показатель составил 1087 объектов (76 – птицеводство, 105 – свиноводство, 245 – мясное скотоводство, 661 – молочное скотоводство)³⁶.

Ожидается, что крупнейшие агрохолдинги отечественного АПК и дальше будут инвестировать в расширение и модернизацию бизнеса. Так, например, «Мираторг» в 2017 г. планирует вложить около 68,4 млрд руб. в сельскохозяйственный комплекс по выращиванию и переработке свинины в Курской области мощностью 4,5 млн. животных в год. Группа «Черкизово» с прицелом на увеличение объемов экспорта продукции в страны Ближнего Востока, Африки и Азии планирует инвестировать 2 млрд. руб. в строительство новых птичников в Воронежской области. ГК «Русагро» в настоящее время реализует проект строительства свиноводческого комплекса мощностью 112 тыс. т в Приморье.

Судя по всему, в ближайшие годы объем и масштаб новых проектов агрохолдингов России будут только увеличиваться, что усилит процессы консолидации в отрасли.

В растениеводстве, как и в животноводстве, вектор развития агропромышленных объединений также имеет положительное направление. Сегодня отечественные сельхозорганизации производят до 68–88% общего объема зерна, сахарной свеклы и семян подсолнечника (рис. 10)³⁷.

³⁶ О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Национальный доклад. / Мин. сельского хозяйства РФ. – Москва, 2017. – С. 208.

³⁷ Валовой сбор сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks>.

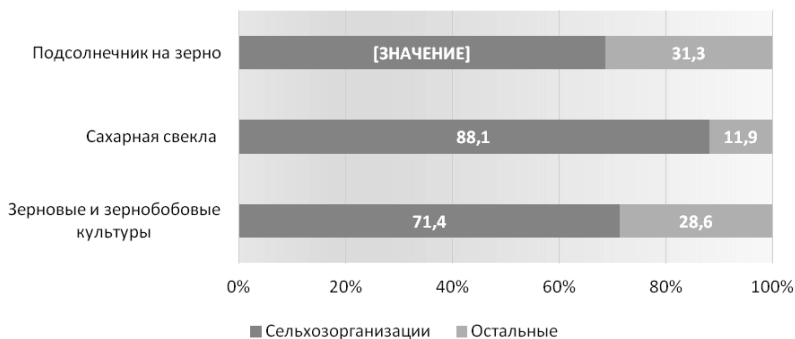


Рис. 10. Структура производства основных продуктов растениеводства в РФ по категориям хозяйств в 2016 г. ³⁸

Не в последнюю очередь это обусловлено наличием значительных земельных активов у агрохолдингов. Согласно данным консалтинговой компании «BEFL» площадь сельхозугодий в собственности пятерки крупнейших латифундистов России за 2016 г. увеличилась с 2,9 млн. га до внушительных 3,2 млн. га на 10,5%. В табл. 6 представлен рейтинг крупнейших собственников с/х угодий России на апрель 2017 г. (земельные активы «Продимекс» и «Агрокультура» объединены, так как они являются аффилированными лицами значимого бенефициара «Продимекса» в капитале «Агрокультура» ³⁹).

Как видно из представленных данных, только два агрохолдинга не увеличили размеры земельных банков за период 2015–2016 гг. – «Промидекс» и «Ак Барс». Лидером по приросту сельхозземель в 2016 г. является «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева, увеличивший земельный банк на 184 тыс. га.

«Агрокомплекс» с 2013 г. увеличил земельный банк более чем в три раза (до 640 тыс. га), а «Мираторг» более чем в два раза (до 644 тыс. га) (рис. 11).

Кроме того, меняется соотношение собственности и аренды подконтрольного земельного банка. Все больше предприятий стараются оформить землю в собственность, поскольку с/х угодья – привлекательный актив для инвесторов с долгосрочной стратегией ⁴⁰.

³⁸ Разработано автором.

³⁹ Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России на 2017 год: Аудиторско-консалтинговая компания «BEFL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.befl.ru/upload/iblock/d60/d604e228a7b7b31ef8b49fa6fff05644.pdf>.

⁴⁰ Основные показатели сельского хозяйства в России в 2016 году. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.

Таблица 6

Рейтинг крупнейших латифундистов РФ ⁴¹

Позиция в 2016 г.	Наименование	Земельный банк в 2016 г., тыс. га
1	Холдинг «Продимекс» + Агрокультура	790
2	ГК «Русагро»	670
3	АПХ «Мираторг»	644
4	АО «Фирма “Агрокомплекс”» им. Н. И. Ткачева	640
5	Холдинговая компания «Ак Барс»	505

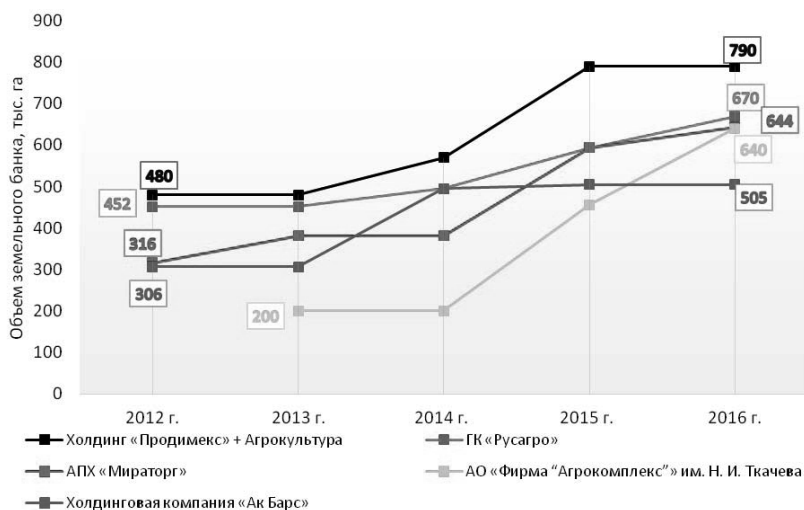


Рис. 11. Динамика изменения земельного банка крупнейших латифундистов РФ ⁴²

Особый интерес представляет структура инвестиций в основной капитал с/х производителей по источникам финансирования. Согласно данным Росстата собственные средства сельхозпроизводителей преобладают над привлеченными, и в последние 3 года (2014–2016 гг.) на-

⁴¹ Основные показатели сельского хозяйства в России в 2016 году. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.

⁴² Там же.

блюдается тенденция их роста (с 52,8% до 59,6%)⁴³. При этом бюджетные средства составляют не более 5% от объема привлеченных средств.

По данным кредитных организаций в 2016 г. предприятиям и организациям АПК выдано кредитов на 1543,8 млрд. руб. (132,9% по отношению к 2015 г.). В том числе, инвестиционных кредитов предоставлено на сумму 380,5 млрд. руб. (прирост 27,6%), краткосрочных – 1163,3 млрд. руб. (прирост 34,7%). Основными кредиторами отрасли являются АО «Россельхозбанк» и ПАО Сбербанк, на долю которых приходится 88% общего объема предоставленных кредитных ресурсов.

Соотношение инвестиционных и краткосрочных кредитных ресурсов: 24,6% – инвестиционные кредиты, 75,4% – краткосрочные обязательства. Объемы выданных краткосрочных и долгосрочных кредитов предприятиям АПК значительно не изменились относительно уровня 2015 г. и составили 90,7% и 101,2% соответственно⁴⁴, что характеризует интерес финансовых организаций в инвестировании в предприятия этого сектора экономики.

4. Заключение

По результатам проведенного анализа финансово-экономического состояния крупных российских агропромышленных предприятий и холдингов можно сделать следующие выводы:

1) Крупные агропроизводители заняли в период 2014–2016 гг. позицию драйверов роста отечественной экономики, что обусловлено рядом внешних и внутренних факторов, основным из которых является завершение институциональных преобразований в аграрном секторе и формирование конкурентных товарного, материального и финансового рынков агробизнеса.

2) Рост аграрного сектора обусловлен рядом макроэкономических факторов, институциональными особенностями отрасли и в некоторой степени благоприятной конъюнктурой внутренних и внешних рынков.

3) Однако до самого последнего времени российских агропроизводителей отличает невысокие производительность труда, отдача на единицу затрат, высокая машино- и энергоёмкость конечной продукции, и факторы, сдерживающие развитие отрасли и приток инвестиций.

⁴³ Основные показатели сельского хозяйства в России в 2016 году. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.

⁴⁴ Валовой сбор сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks>.

4) В условиях насыщения внутренних и внешних рынков и снижение спроса на некоторые виды с/х продукции предполагается обострение конкуренции, а традиционные и нерыночные способы государственной поддержки отечественных агропроизводителей в изменяющихся условиях могут оказать им действенную поддержку только в совокупности с их активной рыночной стратегией. Основным направлением этой стратегии является диверсификация инвестиционных потоков и собственной инвестиционной деятельности агрофирм с целью повышения отдачи основных и оборотных активов.

Список литературы

1. Произведенный валовой внутренний продукт: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab11.htm.
2. Российская экономика в 2016 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 38) / Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – Москва: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 520 с.
3. Произведенный ВВП (в текущих ценах): Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/.
4. Товарная структура экспорта Российской Федерации со всеми странами: ФТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.
5. Аналитика по экспорту России: Российский экспортный Центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/>.
6. Капитанова О.Г. Особенности функционирования агрохолдингов на современном этапе / *Фундаментальные исследования*. 2011. № 12 (часть 4). С. 794–798.
7. Рейтинг компаний АПК // *Эксперт*. 2017. № 40. С. 62–76.
8. Рейтинг компаний АПК // *Эксперт*. 2015. № 41. С. 76–79.
9. Кулистикова Т., Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // *Агроинвестор*. 2017. № 9. С. 29–33.
10. Производство скота и птицы: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicator/31368>.
11. Рейтинг крупных бройлерных организаций, холдингов, птицефабрик по итогам 2016 года: Росптицесоюз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rps.ru/>.

12. Рейтинг крупнейших производителей свинины в РФ ТОП 20 за 2016 год: Национальный Союзу Свинозодов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nssrf.ru/documents.php?action=statistics>
13. Топ-50 компаний – производителей сырого молока 2015: Центр Изучения Молочного Рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dairynews.ru>.
14. Рейтинг агрокомпаний России по итогам 2014 гоад: Аудиторско-консалтинговая компания «BEFL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.befl.ru/upload/iblock/436/436f54e851e23334a3d047e29a00ab2d.pdf>
15. О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Национальный доклад / Мин. сельского хозяйства РФ. – Москва, 2017. С. 208.
16. Валовой сбор сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/.
17. Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России на 2017 год: Аудиторско-консалтинговая компания «BEFL» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.befl.ru/upload/iblock/d60/d604e228a7b7b31ef8b49fa6fff05644.pdf>.
18. Основные показатели сельского хозяйства в России в 2016 году. Статистический бюллетень. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.
19. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 11-2. С. 296–300.
20. Халиков М.А., Максимов Д.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 711–719.

References

1. Proizvedennyi valovoi vnutrennii produkt: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab11.htm.

2. Rossiiskaya ekonomika v 2016 godu. Tendentsii i perspektivy. (Vyp. 38) / In-t ekon.politiki im. E.T. Gaidara. – Moskva: Izd-vo In-ta Gaidara, 2017. – 520 s.
3. Proizvedennyi VVP (v tekushchikh tsenakh): Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/.
4. Tovarnaya struktura eksporta Rossiiskoi Federatsii so vsemi stranami: FTS [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.customs.ru>.
5. Analitika po eksportu Rossii: Rossiiskii eksportnyi Tsentri [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/>.
6. Kapitanova O.G. Osobennosti funktsionirovaniya agrokholdingov na sovremennom etape / Fundamental'nye issledovaniya. 2011. № 12 (chast' 4) S. 794–798.
7. Reiting kompanii APK // Ekspert. 2017. № 40. S. 62–76.
8. Reiting kompanii APK // Ekspert. 2015. № 41. S. 76–79.
9. Kulistikova T., Lidery myasnoi industrii. Top-25 krupneishikh proizvoditelei myasa // Agroiinvestor. 2017. № 9. S. 29–33.
10. Proizvodstvo skota i ptitsy: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <https://fedstat.ru/indicator/31368>.
11. Reiting krupnykh broilernykh organizatsii, kholdingov, ptitsefabrik po itogam 2016 goda: Rosptitsoyuz [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rps.ru/>.
12. Reiting krupneishikh proizvoditelei svininy v RF TOP 20 za 2016 god: Natsional'nyi Soyuzu Svinovodov [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.nssrf.ru/documents.php?action=statistics>.
13. Top-50 kompanii – proizvoditelei syrogo moloka 2015: Tsentri Izucheniya Molochnogo Rynka [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.dairynews.ru>.
14. Reiting agrokompanii Rossii po itogam 2014 goda: Auditorsko-konsaltingovaya kompaniya «BEFL» [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.befl.ru/upload/iblock/436/436f54e851e23334a3d047e29a00ab2d.pdf>
15. O khode i rezul'tatakh realizatsii v 2016 godu Gosudarstvennoi programmy razvitiya sel'skogo khozyaistva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyaistvennoi produktsii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013–2020 gody. Natsional'nyi doklad / Min. sel'skogo khozyaistva RF. – Moskva, 2017. С. 208.

16. Valovoi sbor sel'skokhozyaystvennykh kul'tur po kategoriyam khozyaystv: Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/.
17. Krupneishie vladel'tsy sel'skokhozyaystvennoi zemli v Rossii na 2017 god: Auditorsko-konsaltingovaya kompaniya «BEFL» [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.befl.ru/upload/iblock/d60/d604e228a7b7b31ef8b49fa6fff05644.pdf>.
18. Osnovnye pokazateli sel'skogo khozyaystva v Rossii v 2016 godu. Statisticheskii byulleten'. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250.
19. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Ob odnom podkhode k analizu i otsenke resursnogo potentsiala predpriyatiya // Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy. 2015. № 11-2. S. 296–300.
20. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Kontseptsiya i teoreticheskie osnovy upravleniya proizvodstvennoi sferoi predpriyatiya v usloviyakh neopredelennosti i riska // Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy. 2015. № 10-4. S. 711–719.

В. М. Комаров

*Кандидат экономических наук, доцент,
komarov-vam@ranepa.ru*

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
Москва, Российская Федерация*

Внутрифирменный маркетинг и информационные технологии как основа организационного развития хозяйствующих субъектов

***Аннотация.** Автором рассмотрена динамика изменения численности организаций (юридических лиц) в РФ за 2005–2017 гг. и сделан прогноз на 2018–2020 гг. В статье обозначены «петли» обратной связи, препятствующие улучшению деятельности организаций в условиях кризиса. Выявлены подходы к использованию информационных технологий для внутрифирменного маркетинга в современных организациях.*

***Ключевые слова:** внутрифирменный маркетинг, информационные технологии, системный подход, цифровая экономика.*

В. М. Комаров

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
komarov-vam@ranepa.ru*

*Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration,
Moscow, Russian Federation*

Internal marketing and information technologies as the basis of organizational development of business entities

***Annotation.** The author describes the dynamics of changes of organizations in 2005–2017 years and makes forecast for years 2018–2020. The article defines the feedback loops, crimping development of organizations during the crisis. Author defines approaches for using informational technologies of internal marketing in credit organizations.*

***Keywords:** internal marketing, informational technology, system approach, digital economy.*

Глобальные изменения в различных секторах экономики, связанные с сокращением численности организаций (юридических лиц) на российском рынке и относительно высокой текучестью кадров, заставляют организации задуматься об активизации внутреннего маркетинга. Так, численность организаций РФ за период 2005–2017 гг. сократилась на 25%, и составила 84 222 ед. Прогноз, сделанный на основе интерполяции об изменении численности организаций, показывает также их значительное сокращение (рисунок 1).

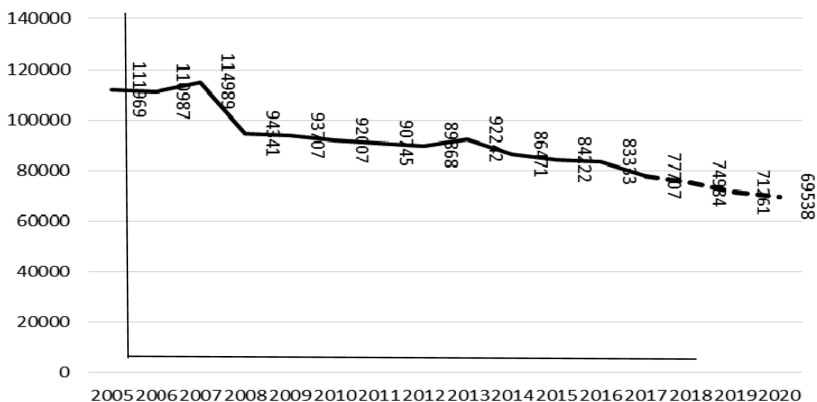


Рис 1. Динамика изменения общей численности организаций (юридических лиц) в РФ за 2005–2017 гг. (по данным Росстата) и прогноз на 2018–2020 гг. (составлено автором)

К сокращению численности организаций (юридических лиц) приводят такие факторы как:

- колебания курсов валют;
- нехватка финансирования;
- недостатки в профессиональном управлении;
- международные санкции;
- острая конкуренция.

Поскольку сотрудники отечественных предприятий одновременно являются потребителями, их организационное видение и приверженность работе во многом можно охарактеризовать с помощью исследований потребительских ожиданий, проводимых Росстатом и рядом исследователей.

Следует отметить, что индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в третьем квартале 2017 года составил минус одиннадцать процентов. Ин-

декс произошедших изменений за 2017 год в экономике России составил минус двенадцать процентов. За указанный период индекс благоприятности условий для крупных покупок составил минус тридцать три процента, а индекс благоприятности условий для сбережений составил минус тридцать пять процентов.

Таблица 1

**Совокупные потребительские ожидания населения в 2017 г.
(составлено автором на основе данных Росстата)**

<i>Показатель</i>	<i>% изменений</i>
Индекс потребительской уверенности	-11
Индекс произошедших изменений	-12
Индекс благоприятности условий для крупных покупок	-27
Индекс благоприятности условий для сбережений	-35

Слабая уверенность в собственном будущем, отрицательная оценка происходящих в стране изменений, низкая покупательская способность и негативная возможность сохранения и увеличения накоплений ведут к тому, что сотрудники предприятий по-разному реагируют на усилия по организационным изменениям.

В сложившейся экономической ситуации организации все чаще прибегают к внутрифирменному маркетингу, в целях улучшения внутриорганизационной ситуации.

В отечественной литературе существует достаточно большое количество публикаций, рассматривающих влияние внутрифирменного маркетинга на поведение персонала [Балаб], преимущества внутрифирменного маркетинга [4] и роль внутрифирменного маркетинга в стабильности функционирования организации [5]. Отдельные работы рассматривают внутрифирменный маркетинг в контексте карьерного роста [3] и процесса продвижения сотрудников по карьерной лестнице [2]. Вместе с тем, отсутствуют научные работы, рассматривающие внутрифирменный маркетинг в контексте «петель» обратной связи и использования информационных технологий.

По нашему мнению, кризисная ситуация на рынке ведет к тому, что предпринимаемые организациями действия, направленные на улучшение организационной ситуации, ведут к трем основным проблемам, влияющим на её состояние (рисунок 2):

- снижению мотивации, связанному с отсутствием видения персоналом полезности и перспективности работы;

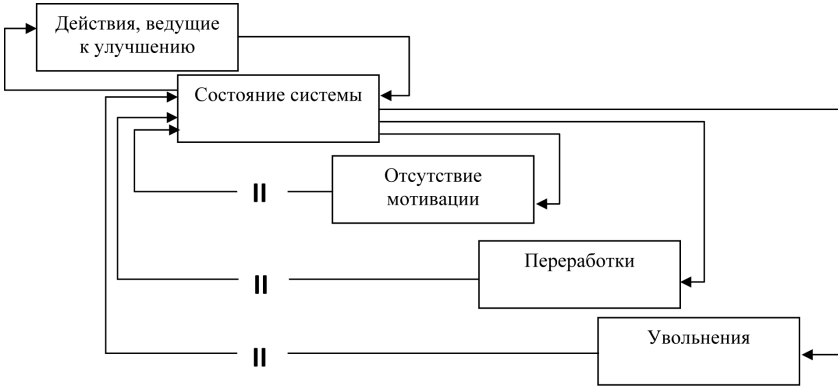


Рис. 2. «Петли» негативной обратной связи, возникающие при использовании программ, направленных на улучшение организационной ситуации (составлено автором)

- возрастанию переработок, ведущих к снижению работоспособности персонала;
- увеличению числа увольнений сотрудников.

Отсутствие мотивации сотрудников входит в один из элементов «петли» негативной обратной связи и может быть представлено в виде описательной модели (рисунок 3).

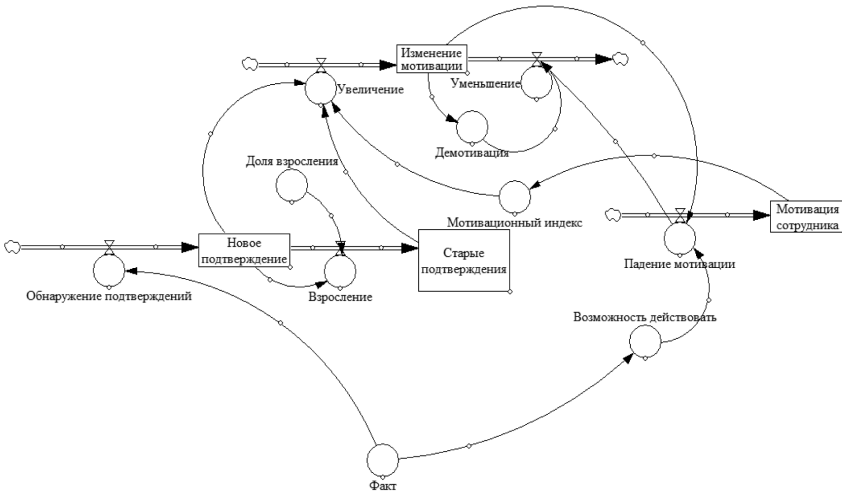
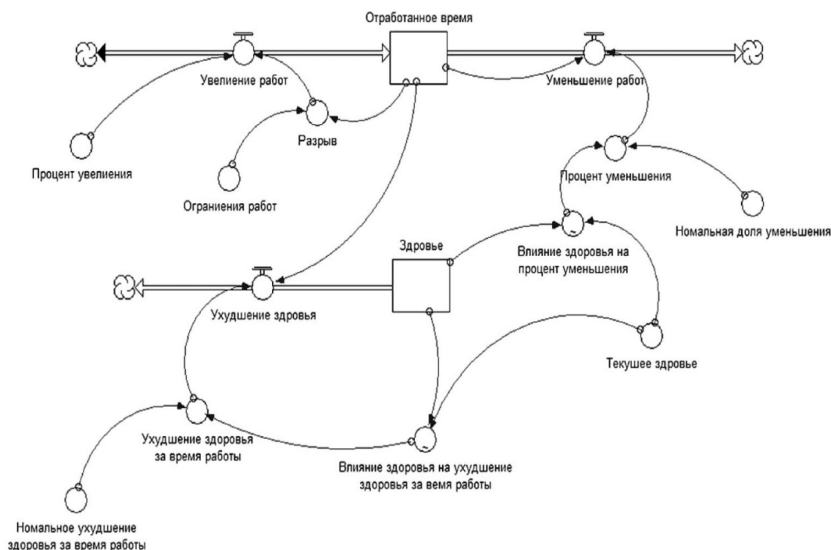


Рис. 3. Модель изменения мотивации сотрудника (составлено автором с использованием программного обеспечения Stella)

В процессе работы сотрудники организаций находят подтверждения своих взглядов на складывающуюся организационную ситуацию, что оказывает влияние на уровень их мотивации [Эф]. В момент, когда накопленные отрицательные подтверждения о плохой организационной ситуации достигают критического значения, уровень мотивации сотрудников начинает падать.

На основе представленных результатов мотивационного моделирования можно сделать вывод о том, что в случае негативного восприятия организационной ситуации мотивация сотрудника остается неизменной до конца пятого месяца, после чего её уровень начинает падать.

Вместе с тем, переработки сотрудников также оказывают влияние на их здоровье и как следствие, на эффективность действий по организационным улучшениям (рисунок 4).



**Рис. 4. Модель влияния переработок на здоровье сотрудников
(составлено автором с использованием программного обеспечения Stella)**

В целях устранения этих негативных явлений организации могут использовать информационные технологии. Подход, направленный на устранение отсутствия мотивации, предполагает обеспечение условий для общения работников, способствующих формированию атмосферы взаимопонимания и взаимопомощи в коллективе. При этом, стимулирование максимально возможного объема контактов между менеджерами и подчиненными может быть достигнуто за счет активного исполь-

зования различных мобильных приложений и Интернет-чатов [Алекс]. Действия по устранению причин переработок предполагают разъяснение возможных последствий переработок с помощью программного обеспечения Stella. Внутренняя реклама вакансий и возможностей карьерного роста с использованием корпоративного сайта и внутрикорпоративной электронной почты могут оказать влияние на сокращение увольнений. Список использования информационных технологий, направленных на достижение различных организационных целей представлен в таблице 2.

Таблица 2

**Информационное обеспечение внутреннего маркетинга
(составлено автором)**

<i>Цель</i>	<i>Средство</i>	<i>Результат</i>
Стимулирование максимально возможного объема контактов	Viber, WhatsApp, Telegram	Внутренние коллаборации
Разъяснение возможных последствий восприятия работы	E-mail, Вебинар, Stella, IThink, Vensim	Тренинги и программы обучения
Реклама вакансий и возможностей карьерного роста	WWW, E-mail, SMS	Внешние коллаборации

В заключение следует отметить, что появление новых информационных технологий открывает значительные возможности для внутрифирменного маркетинга организаций. Они позволяют более оперативно осуществлять внутриорганизационные коммуникации между сотрудниками, способствуют сплоченности коллектива и росту мотивации. Кроме того, использование информационных технологий может быть использовано для разъяснения возможных последствий восприятия работы и потенциала карьерного роста, что является хорошим инструментом внутрифирменного маркетинга.

Список литературы

1. Алексунин В.А., Боброва Ю.В. Противодействие негативным стереотипам социальной сети методами коммуникационного менеджмента // Экономические системы. 2016. № 2. С. 40–43.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2013. № 30. С. 7–22.
3. Балабанова Л.В., Сардак Е.В., Внутрифирменный маркетинг в системе управления организационным поведением персонала // Стра-

- тегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2016. Т. 2. № 5 (5). С. 111–114.
4. Киселев В.М., Красюк И.М., Плющева Л.В. Моделирование процесса маркетинговых коммуникаций // *Маркетинг*. 2008. № 2. С. 50–58.
 5. Комаров В.М. Управление внутренним маркетингом в сфере стратегического консалтинга на рынке недвижимости // *Стратегический менеджмент*. 2014. № 3. С. 202–208.
 6. Лысова М.Ю., Сазонова А.В. Профессиональный рост кадров как элемент внутрифирменного маркетинга // *Экономика и управление: новые вызовы и перспективы*. 2013. № 5. С. 166–169.
 7. Новиков С.Ю. Преимущества внутрифирменного маркетинга как системного маркетингового подхода, направленного на повышение лояльности персонала // *Проблемы современной экономики (Новосибирск)*. 2011. № 3-2. С. 46–50.
 8. Тверитинов Г.В., Стельмаченко О.В., Зарипов В.Г., Леонтьева М.М., Внутрифирменный маркетинг – путь к стабильности и успеху организации // *Аграрный вестник Урала*. 2006. № 2. С. 28–32.
 9. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика: Монография /Под науч. ред. д.э.н., проф. Д.И. Валигурского. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 410 с.
 10. Рамазанов И.А., Парамонова Т.Н., Урясьева Т.И., Сидорчук Р.Р., Мусатова Ж.Б. Цены и потребительские настроения россиян в кризисный период // *Инициативы XXI века*. 2015. № 1-2. С. 13–20.
 11. Римашевская Н.М. Риски бедности в современной России // *Народонаселение*. 2010. № 2. С. 4–9.
 12. Эфиндиев А.Г., Балабанова Е.С. Социальная организация российского бизнеса: теоретико-методологические подходы и их реализация в эмпирическом исследовании // *Социологические исследования*. 2012. № 5. С. 58–69.

References

1. Aleksunin V.A., Bobrova Yu.V. Protivodeistvie negativnym stereotipam sotsial'noi seti metodami kommunikatsionnogo menedzhmenta // *Ekonomicheskie sistemy*. 2016. № 2. S. 40–43.
2. Balabanova A.V., Kiseleva O.N. Srednii klass i ego klyuchevaya rol' v razvitii tsivilizovannykh rynochnykh otnoshenii // *Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva*. 2013. № 30. S. 7–22.
3. Balabanova L.V., Sardak E.V., Vnutrifirmennyi marketing v sisteme upravleniya organizatsionnym povedeniem personala // *Strategiya predpriyatiya v kontekste povysheniya ego konkurentosposobnosti*. 2016. Т. 2. № 5 (5). S. 111–114.

4. Kiselev V.M., Krasnyuk I.M., Plyushcheva L.V. Modelirovanie protsessa marketingovykh kommunikatsii // Marketing. 2008. № 2. S. 50–58.
5. Komarov V.M. Upravlenie vnutrennim marketingom v sfere strategicheskogo konsaltinga na rynke nedvizhimosti // Strategicheskii menedzhment. 2014. № 3. S. 202–208.
6. Lysova M.Yu., Sazonova A.V. Professional'nyi rost kadrov kak element vnutfirmennogo marketinga // Ekonomika i upravlenie: novye vyzovy i perspektivy. 2013. № 5. S. 166–169.
7. Novikov S.Yu. Preimushchestva vnutfirmennogo marketinga kak sistemnogo marketingovogo podkhoda, napravlennogo na povyshenie loy'al'nosti personala // Problemy sovremennoi ekonomiki (Novosibirsk). 2011. № 3-2. S. 46–50.
8. Tveritinov G.V., Stel'machenko O.V., Zaripov V.G., Leont'eva M.M., Vnutfirmennyi marketing – put' k stabil'nosti i uspekhu organizatsii // Agrarnyi vestnik Urala. 2006. № 2. S. 28–32.
9. Torgovoe delo: kommertsiya, marketing, menedzhment. Teoriya i praktika: Monografiya /pod nauch. red. d.e.n., prof. D.I. Valigurskogo. – M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i K», 2017. – 410 s.
10. Ramazanov I.A., Paramonova T.N., Uryas'eva T.I., Sidorchuk R.R., Musatova Zh.B. Tseny i potrebitel'skie nastroyeniya rossiyan v krizisnyi period // Initsiativy XXI veka. 2015. № 1-2. S. 13–20.
11. Rimashevskaya N.M. Riski bednosti v sovremennoi Rossii // Narodonaselenie. 2010. № 2. S. 4–9.
12. Efindiev A.G., Balabanova E.S. Sotsial'naya organizatsiya rossiiskogo biznesa: teoretiko-metodologicheskie podkhody i ikh realizatsiya v empiricheskom issledovanii // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2012. № 5. S. 58–69.

О. Н. Коростелева

*Кандидат экономических наук, доцент,
Korosteleva.66@yandex.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

Т. А. Казиминова

*Кандидат экономических наук, доцент,
tkazimirova@bk.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

Производство и потребление плодовых и ягодных культур в Брянской области

***Аннотация.** В работе изложены основные показатели валового сбора, урожайности плодовых и ягодных культур в Брянской области, проанализированы объемы их потребления и производства.*

***Ключевые слова:** плодовые и ягодные культуры, фрукты, ягоды, норма потребления плодовых и ягодных культур, площадь насаждений, урожайность, садоводство.*

O. N. Korosteleva

*Cand. Sci. (Econ.),
Korosteleva.66@yandex.ru*

*Department of economy,
Bryansk state agricultural University,
Bryansk, Russian Federation*

T. A. Kazimirova

*Cand. Sci. (Econ.),
tkazimirova@bk.ru*

*Department of economy,
Bryansk state agricultural University,
Bryansk, Russian Federation*

Production and consumption of fruit and berry crops in the Bryansk region

Annotation. the paper presents the main indicators gross harvest, yield of fruit and berry crops in the Bryansk region, analyzed the volume of consumption and production.

Keywords: fruit culture, fruits, berries, intake of fruit and berry crops, planted area, yields, horticulture.

Производство плодов и ягод имеет важное экономическое и социальное значение. Садоводство — одна из ведущих отраслей сельского хозяйства. Фрукты и ягоды — незаменимые продукты питания. Они обладают лечебными свойствами и способствуют профилактике заболеваний. Питательные и диетические свойства плодов и ягод характеризуется их химическим составом и свойствами. В плодах и ягодах содержатся в большом количестве необходимые человеку растворимые сухие вещества представлены главным образом сахарами (фруктоза, глюкоза, сахароза), органическими кислотами, водорастворимыми витаминами (аскорбиновая кислота, витамины групп В, Р и др.), дубильными и красящими веществами, пектинами, минеральными солями и т. д.

Большая доля производства плодовых и ягодных культур расположена в регионах, находящихся в наиболее благоприятных природных и экономических территориях для их производства. Около 75% площади плодовых и ягодных культур находится в четырех экономических районах: Северо-Кавказском — 24%, Центральном — 18%, Поволжском — 17%, Центрально-Черноземном — 14%.

Плоды и ягоды могут потребляться как в свежем виде, так и в виде сырья для консервной, винодельческой и других отраслей промышленности агропромышленного комплекса. Имеющиеся технологии переработки и быстрое замораживание дают возможность практически полностью сохранить питательную ценность продукции и продлить период ее хранения и потребления¹.

Многие из плодовых культур (черная смородина, малина, земляника, абрикос, шиповник, облепиха и др.) обладают лечебными свойствами. Плоды, ягоды и виноград служат сырьем для консервной, кондитерской, витаминной и винодельческой промышленности. Плодовые растения являются хорошими медоносами, многие из них используются в деревообрабатывающей промышленности (грецкий орех, абрикос, груша и др.); из семян некоторых пород получают пищевое и техническое масло (маслины, орехоплодные культуры), из коры, листьев и кожуры

¹ Рыбикова А.А., Коростелев А.И., Коростелева О.Н. Нормативная потребность человека в пищевых веществах и энергии, и их фактическое потребление населением Брянской области // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 4. С. 108–110.

плодов (фисташка, грецкий орех, шелковица) — растительные краски. Плодовые растения используются для озеленения городов и зон отдыха.

В килограмме плодов и ягод содержится в среднем 440 калорий, что составляет 15% суточной нормы питания человека (в одном килограмме грецких орехов содержится от 6300 до 7000 калорий).

В состав плодовых и ягодных насаждений входят: плодовые сады (яблони, груши, сливы, вишни, абрикосы и др.); ягодники (смородина, малина, крыжовник, облепиха, клубника и др.); субтропические культуры (мандарины, апельсины, лимоны и др.); ореховые (грецкие, миндальные, кедровые, фундук и др.); плодовые питомники. Отдельно выделяются виноградники.

Минздрав утвердил рекомендации по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания. Рациональные нормы потребления основных продуктов питания были разработаны и утверждены в 2010 году. Базой для них послужили нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации, утвержденные в 2008 году. В 2016 г. рациональные нормы скорректированы и частично пересмотрены, в том числе были увеличены нормативы потребления фруктов и ягод. В результате норма потребления плодовых и ягодных культур составляет с 2016 г. в Российской Федерации 95–100 кг на 1 человека в год, что значительно выше, фактического потребления (табл. 1).

Таблица 1

Потребление плодов и ягод в Российской Федерации и Брянской области в 2005–2015 г., на душу населения в год, кг

Показатели	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2005 г.
Российская Федерация	46	58	60	61	64	64	61	63	137,0
Брянская область	31	43	45	51	52	52	44	49	158,1
Уровень потребления в Брянской области в сравнении с РФ, %	67,4	74,1	75,0	83,6	81,3	81,3	72,1	77,8	+10,4
% к нормативу (при норме 95 кг)	32,6	45,3	47,4	53,7	54,7	54,7	46,3	51,6	+19,0
Производство на душу населения, кг	14	14	17	21	21	17	18	16	114,3

Сегодня отрасль совершенно не удовлетворяет потребности населения в плодово-ягодной продукции. Фактическое потребление плодов и ягод составляет в Российской Федерации в 2016 г. 63 кг, а Брянской области 49 кг на душу населения в год при научно обоснованной норме 95–100 кг. За счет собственного производства обеспечивалось лишь 25–33% необходимого количества фруктов.

Значительная необеспеченность внутреннего рынка качественными плодами и ягодами (всего 16 кг на душу населения в 2016г.) позволяло практически беспрепятственно заполнять его импортной продукцией и продукцией произведенной в других регионах страны². В целом положительным фактором является увеличение потребления плодов и ягод в РФ на 37,0%, а в Брянской области на 58,1% в течение анализируемого периода, а уровень производства на 1 жителя области увеличивается всего на 14,3%. Это указывает не только на рост доходов населения, при сокращении плодов и ягод собственного производства.

В современных условиях в связи с санкциями производство плодовых и ягодных культур в Российской Федерации значительно увеличилось, что и способствовало значительному изменению производства, но при этом потребление данной продукции значительно снижается по сравнению с 2014 г., но увеличивается относительно 2015 г. и 2005 г. Снижение потребления обусловлено значительной дороговизной данной продукции и сокращением реальных доходов населения, так как фрукты и ягоды для многих категорий граждан — удовольствие недешёвое^{3, 4, 5}.

Как отрицательный фактор следует отметить значительное снижение площади плодовых насаждений в Брянской области. Это обусловлено старением садов и сокращением новых посадок. Так с 2005 г. площади плодовых и ягодных насаждений в Брянской области сократились на 77,7% или в 4,5 раза. Это снижение в большей мере произошло за счет плодовых насаждений в 5,7 раза, при менее значительном снижении ягодников на 30,8% (табл. 2).

² Рыбикова А.А., Коростелёва О.Н., Коростелёв А.И. Потребление на душу населения Брянской области основных продуктов питания // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 3-1. С. 64–65.

³ Коростелёва О.Н., Рыбикова А.А. Методы определения уровня бедности и его уровень в Брянской области // Никоновские чтения. 2016. № 21. С. 76–78.

⁴ Севрюкова С.В., Михалева Е.П., Шадоба Е.М. Влияние социально-экономических процессов на систему формирования реальных денежных доходов населения России // Международный научный журнал. 2015. № 3. С. 11–16.

⁵ Казаков, И.В. Состояние и перспективы развития ягодоводства в России / И.В. Казаков // Плодоводство и ягодоводство России: Сб. науч. работ / ВСТИСП. – М., 2009. Т. XXII, ч. 2. С. 55–63.

**Размеры и эффективность выращивания плодовых и ягодных культур
в Брянской области**

Показатели	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2005 г.
Площадь плодовых и ягодных насаждений, тыс. га	13,9	7,0	6,6	6,0	5,9	5,9	4,9	3,1	22,3
в том числе:									
- плодовые насаждения	12,6	6,0	5,7	5,1	5,0	5,0	4,0	2,2	17,5
- ягодники	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	69,2
Площадь плодовых и ягодных насаждений в плодоносящем возрасте, тыс. га	13,4	6,5	6,1	5,6	5,4	5,6	4,6	2,8	20,9
в том числе:									
- плодовые насаждения	12,2	5,6	5,3	4,8	4,6	4,8	3,8	2,0	16,4
- ягодники	1,2	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	66,7
Валовой сбор, тыс. т.	18,8	18,1	12,1	25,8	25,7	21,7	22,0	19,9	105,9
в том числе:									
- плоды	12,2	11,1	4,0	17,4	17,1	13,4	14,3	12,5	102,5
- ягоды	6,6	7,0	8,1	8,4	8,6	8,3	7,7	7,4	112,1
Урожайность, ц с 1 га	14,0	27,7	19,9	45,7	47,6	39,0	47,0	69,5	4,9 п.
в том числе:									
- плоды	10,1	19,7	7,7	36,1	37,1	28,1	37,2	61,3	6,1 п.
- ягоды	53,5	76,0	96,7	100,8	108,0	101,7	91,7	89,0	166,4

Положительным фактором является увеличение валового сбора плодово – ягодных культур на 5,9%, в том числе плоды на 2,5%, ягоды на 12,1%. Рост урожайности указывает на повышение интенсификации производства, к тому же темп роста урожайности составил 4,9 раза, а ягод 66,4%.

Из площади плодовых и ягодных насаждений большая доля – 51,9% приходится на сельскохозяйственные организации и 47,2% на личные подсобные хозяйства, незначительная доля приходится на крестьянские (фермерские) хозяйства – 0,9%. Однако ягодники в основном приходятся на личные подсобные хозяйства – 93,9%, да и урожай в основном получается в хозяйствах населения. В личных подсобных хозяйствах населения садоводство наиболее развито. В них производят почти 96,9% плодовой и ягодной продукции. В фермерских хозяйствах садоводство не получило развитие. Урожайность многолетних насаждений в личных подсобных хозяйствах составляет 50–90 ц с 1 га, или почти в два раза выше, чем на сельскохозяйственных предприятиях.

Характерной чертой садоводческих предприятий является большой объем производства валовой продукции при чрезмерно малой земельной площади. Плоды и ягоды – одни из самых трудоемких видов продукции сельского хозяйства. Затраты труда на 1 га плодовых и ягодных насаждений составляют около 700 чел./час, что почти в 40 раз выше затраты на производство зерновых культур. К тому же главной причиной такой высокой трудоемкости является низкий уровень механизации отрасли (20–25%).

На рост экономической эффективности производства плодовых и ягодных культур заметное влияние оказывает наличие перерабатывающих подразделений и плодохранилищ, позволяющих рационально использовать всю выращенную продукцию, в том числе и нестандартную. Развитие и поддержание перерабатывающей промышленности в Брянской области могло бы способствовать развитию плодовых и ягодных культур.

Важнейшим звеном комплексной системы производства ягодной продукции является сорт. Существенный вклад в совершенствование отечественного сортимента ягодных культур сделан Кокинским опорным пунктом ВСТИСП, где создано более 30 сортов малины, которые составляют основу современного сортимента этой культуры в европейской части России. Тринадцать сортов малины обычного типа (плодоносящие на двухлетних стеблях) включены в Государственный реестр селекционных достижений РФ. Среди них первые отечественные сорта, пригодные к машинной уборке урожая (Бальзам, Спутница, Бригантина), на которых успешно испытаны экспериментальные образцы малиноуборочных машин ВСТИСП, а также комбайн фирмы «Joonas» (Финляндия), обеспечивающие полноту съема зрелых ягод до 80%. Сорта Метеор, Бальзам, Скромница, Каскад брянский, Гусар, Пересвет, Вольница совмещают высокую урожайность (8–10 т ягод с гектара) со стабильной устойчивостью к биотическим и абиотическим стрессорам и не имеют аналогов в мировом сортименте малины по этим показателям⁶.

Производство плодовых и ягодных культур в Брянской области увеличивается, при снижении площадей, за счет увеличения урожайности. Потребление данной продукции так же растет, но все же довольно далеко от нормы. В дальнейшем необходимо больше внимания уделять не только увеличению объемов производства, но и организации

⁶ Казимилова, Т.А. Инвестиционная деятельность и обеспечение эффективности инвестиций в АПК Брянской области / Стратегия устойчивого развития экономики регионов: теория и практика // Материалы международной научно-практической конференции. Экономический факультет. – Брянск: БГСХА, 2015. С. 191–196.

хранения и переработки продукции. Кроме того для создания насаждения промышленного типа необходимо организовывать на территории области питомник, способный обеспечить область сертифицированным посадочным материалом лучших сортов.

Список литературы

1. Рыбикова А.А., Коростелев А.И., Коростелева О.Н. Нормативная потребность человека в пищевых веществах и энергии, и их фактическое потребление населением Брянской области // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 4. С. 108–110.
2. Рыбикова А.А., Коростелёва О.Н., Коростелёв А.И. Потребление на душу населения Брянской области основных продуктов питания // Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 3-1. С. 64–65.
3. Коростелева О.Н., Рыбикова А.А. Методы определения уровня бедности и его уровень в Брянской области // Никоновские чтения. 2016. № 21. С. 76–78
4. Севрюкова С.В., Михалева Е.П., Шадоба Е.М. Влияние социально-экономических процессов на систему формирования реальных денежных доходов населения России // Международный научный журнал. 2015. № 3. С. 11–16.
5. Казаков, И.В. Состояние и перспективы развития ягодоводства в России / И.В. Казаков // Плодоводство и ягодоводство России: Сб. науч. работ / ВСТИСП. – М., 2009. Т. XXII, ч. 2. С. 55–63.
6. Казимилова, Т.А. Инвестиционная деятельность и обеспечение эффективности инвестиций в АПК Брянской области / Стратегия устойчивого развития экономики регионов: теория и практика // Материалы международной научно-практической конференции. Экономический факультет. – Брянск: БГСХА, 2015. С. 191–196.

References

1. Rybikova AA, Korostelev AI, Korosteleva O.N. Normative human need for food substances and energy, and their actual consumption by the population of the Bryansk region // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2012. № 4. P. 108–110.
2. Rybikova AA, Korosteleva ON, Korostelev AI Consumption per capita of the Bryansk region of basic foodstuffs // International Journal of Experimental Education. 2015. № 3-1. Pp. 64–65.
3. Korosteleva ON, Rybikova AA Methods for determining the level of poverty and its level in the Bryansk region // Nikon readings. 2016. No. 21. P. 76–78.

4. Sevryukova SV, Mikhaleva EP, Shadoba E.M. Influence of socio-economic processes on the system of formation of real money income of the population of Russia // International scientific journal. 2015. № 3. P . 11–16.
5. Kazakov, I.V. State and perspectives of the development of grapes in Russia / I.V. Kazakov // Fruit growing and Russian grapes: Sat. sci. works / VSTISP. – М., 2009. Т. XXII, Part 2. P. 55–63.
6. Kazimirova, T.A. Investment activity and ensuring the effectiveness of investments in the agroindustrial complex of the Bryansk region / Strategy of sustainable development of the economy of regions: theory and practice // Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. Faculty of Economics. – Bryansk: BGSHA, 2015. S. 191–196.

О. Н. Коростелева

*Кандидат экономических наук, доцент,
Korosteleva.66@yandex.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

А. В. Кубышкин

*Кандидат экономических наук, доцент,
kacha1974@inbox.ru*

*Кафедра экономики,
Брянский государственный аграрный университет,
Брянск, Российская Федерация*

Проблемы развития хозяйств населения в Брянской области

***Аннотация.** В работе изложены основные данные развития сельскохозяйственных предприятий и хозяйств населения и предложены мероприятия по повышению эффективности развития хозяйств населения, в т.ч. по созданию кооперации в личных подсобных хозяйствах.*

***Ключевые слова:** сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения, структура посевных площадей, структура валового производства, растениеводство, животноводство.*

O. N. Korosteleva

*Cand. Sci. (Econ.),
Korosteleva.66@yandex.ru,*

*Department of economy,
Bryansk state agricultural University,
Bryansk, Russian Federation*

A. V. Kubyshkin

*Cand. Sci. (Econ.),
kacha1974@inbox.ru*

*Department of economy,
Bryansk state agricultural University,
Bryansk, Russian Federation*

Problems of population economy development in Bryansk areas

Annotation. The paper describes the basic data on the development of agricultural enterprises and households of the population and suggests measures to improve the efficiency of the development of households, including on the creation of cooperation in personal subsidiary plots.

Key words: agricultural enterprises, farms of the population, structure of sown areas, gross production structure, crop production, livestock.

Брянская область — одна из областей Российской Федерации с развитым сельскохозяйственным производством. Основными направлениями сельского хозяйства региона является производство молока, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы, производство зерна и картофеля. В агропромышленном комплексе Брянской области работают более 400 сельскохозяйственных предприятий, около 243 тыс. личных подсобных хозяйств, более 300 крестьянских (фермерских) хозяйств. В сельском хозяйстве области работают 30,0 тыс. человек. В 2016 годах удельный вес сельскохозяйственных предприятий и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства продукции сельского хозяйства занимает большую часть. В 2000 году доля в общем объеме продукции сельского хозяйства, произведенная в сельскохозяйственных организациях, составляла 39 процентов, крестьянских (фермерских) хозяйствах — 17 процентов, в хозяйствах населения — 44 процента. К 2016 году доля сельскохозяйственных предприятий увеличилась до 50 процентов, К(Ф)Х — до 18 процентов, а удельный вес хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции сократился и составил 32 процента^{1, 2}.

В настоящее время с появлением крупных товаропроизводителей на территории Брянской области изменился характер личных подсобных хозяйств, они постепенно исчезают в связи с сокращением и старением сельского населения. Причина этого заключается в том, что из-за низкого уровня заработной платы крестьян и ростом объемов производства в сельскохозяйственных предприятиях доля дохода от реализации продукции в личных подсобных хозяйствах становится не столь

¹ Севрюкова С.В. Моделирование трансформационных механизмов формирования организованных сбережений населения // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 4(46). С. 127–130.

² Соколов Н.А., Бабьяк М.А., Кубышкин А.В., Кубышкина А.В. Эффективность малых форм хозяйствования на рынках молока и молочных продуктов // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 3 (61). С. 44–49.

значительным источником существования для селян. К тому же необходимо отметить, что личные подсобные хозяйства изжили себя, и происходит планомерное сокращение их развития. Если ранее происходила кооперация личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных предприятий, то в настоящее время из-за развала традиционных сельскохозяйственных предприятий и появления монополистов происходит снижение объемов производства и в личных подсобных хозяйствах.

В хозяйствах населения сосредоточено 12,2% площадей в 2000 году, а к 2016 году их удельный вес сокращается до 6,1%, в натуральном значении посевные площади в хозяйствах населения снизились с 102 тыс. гектаров до 51,9 тыс. гектаров в 2016 году, то есть снижение составило 2 раза (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес посевных площадей в хозяйствах населения и сельскохозяйственных организациях Брянской области

Показатели	Сельскохозяйственные предприятия				Хозяйства населения			
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.
Вся посевная площадь	85,5	83,9	77,3	76,4	12,2	10,6	8,5	6,1
- зерновые культуры	92,3	87,9	80,9	77,9	3,6	3,0	2,4	1,6
- картофель	7,1	5,6	18,3	26,1	91,7	87,9	65,3	56,4
- овощи	21,7	9,2	7,2	9,8	76,5	87,0	82,4	84,0
- кормовые культуры	95,1	93,5	84,6	87,4	3,9	4,3	3,8	1,8

Общее снижение посевных площадей произошло по всем основным видам культур в период с 2005—2016 гг. и в большей мере произошло снижение площади картофеля и овощей, при увеличении площади зерновых и кормовых культур, что обусловлено развитием в области мясного скотоводства крупного рогатого скота.

Однако, занимая незначительный удельный вес в структуре посевных площадей более 55,0%, сельскохозяйственной продукции производится в личном подсобном хозяйстве. Хозяйства населения производили (табл. 2 и 3) в 2000 году около 94,0% картофеля, 4,1% зерна, 75,7% овощей, 10% яиц, 62% молока, 72% мяса, 45% яиц. К 2016 году положение несколько изменилось, так картофеля производится около 40,5%, зерна 1,6%, овощей 67,9%, молока 23,7%, мяса 7,1%, яиц 34,5%.

Снижение удельного веса личных подсобных хозяйств в общем объеме производства связано с более высоким темпом снижения про-

Таблица 2

Структура производства продукции растениеводства в хозяйствах населения и сельскохозяйственных организациях Брянской области

Показатели	Сельскохозяйственные предприятия				Хозяйства населения			
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.
Зерно (в весе после доработки)	91,9	87,4	79,8	77,5	4,1	2,6	2,9	1,6
Картофель	8,9	7,9	20,8	36,7	91,2	82,3	58,1	40,5
Овощи	15,9	16,1	11,8	27,6	75,7	81,1	85,8	67,9

Таблица 3

Структура производства основных продуктов животноводства по категориям хозяйства Брянской области

Показатели	Сельскохозяйственные предприятия				Хозяйства населения			
	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2016 г.
Скот и птица	24,3	31,1	65,8	92,1	75,1	68,0	32,6	7,1
Молоко	38,9	40,5	50,4	61,6	60,7	58,3	43,7	23,7
Яйца	63,7	59,0	54,1	65,4	36,2	40,9	45,7	34,5

изводства продукции в хозяйствах населения при увеличении объема производства в общественных предприятиях, в том числе крупных ³.

В личных подсобных хозяйствах производство и реализация сельскохозяйственной продукции основано на семейном труде. Ведение личного подсобного хозяйства может быть как дополнительным, так и единственным видом деятельности граждан и основным источником их дохода, поэтому необходимо поддерживать развитие не только крупного производства, но и развивать хозяйства населения. Тогда жителям села не придется искать работу в городах, а производить продукцию товарного назначения на своих приусадебных участках (причем, как правило данная продукция является экологически чистой).

Удельный вес отдельных видов продукции растениеводства и животноводства существенно разнятся, так например низкий удельный

³ Коростелева О.Н. Формирование доходов работников сельскохозяйственных производственных кооперативов: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянская государственная сельскохозяйственная академия. Москва, 2002.

вес зерновых обусловлен необходимостью механизированной уборки данной культуры.

С 2005 по 2016 гг. в хозяйствах населения стали меньше производить практически все виды продукции, так производство мяса сократилось на 13,9%, молока на 72,7%, яиц на 15,4%, зерна и картофеля увеличивается соответственно на 14,4 и 32,2%.

Проблемы развития хозяйств населения в Брянской области такие же, как и во всей средней полосе Российской Федерации:

- преобладание ручного труда, низкий уровень механизации в хозяйствах населения;
- низкий уровень товарности продукции, так она или идет в последующий производственный цикл (молодняк, корма, семена), или служит продуктом питания членов хозяйств населения;
- отсутствие организационного рынка сбыта (нет заготовительных организаций, закупающих продукцию и заинтересованных в ее увеличении);
- отсутствие системы обеспечения хозяйств населения высокоурожайными семенами и высокопродуктивным скотом, горюче-смазочными материалами, удобрениями, средствами механизации.

Раньше сельскохозяйственные предприятия являлись основными поставщиками этих ресурсов, но в настоящее время они не в состоянии этим обеспечить ими даже себя. В целом хозяйства населения исчерпали свои возможности, и объем производства основных видов продукции сокращается (в т. ч. и на одно хозяйство)⁴.

Одним из важнейших направлений сохранения, развития и повышения эффективности функционирования хозяйств населения является кооперация личных подсобных хозяйств в области финансирования, обеспечения ресурсами и реализации выращенной продукции. Основоположником теории кооперации является русский ученый А. Чаянов. Первые работы А. Чаянова по теории кооперации появились еще в дореволюционный период. В послереволюционный период создание кооперативной теории Чаянова окончательно завершилось. Ученый подходил к кооперации с двух сторон – как к организационной форме хозяйства и как к общественному движению. Ценность кооперации как движения заключалась, по Чаянову, в ее антикапиталистическом содержании. Вовлекая крестьян в самостоятельную деятельность по закупке товаров, пере-

⁴ Коростелева О.Н. Совершенствование взаимосвязей личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями // Никоновские чтения. 2002. С. 297.

работке и сбыту продукции, осуществлению других хозяйственных функций, кооперативы освобождают их от эксплуатации со стороны перекупщика, ростовщика, купца, прасола. Кооперативы поддерживают и развивают тягу крестьян к формам хозяйственного самоуправления. Чайнов протестовал против тенденции к огосударствлению кооперативов, впервые отчетливо проявившейся в годы «военного коммунизма». Всячески отстаивая самостоятельность кооперативных организаций, он выступал с позиций «согласования интересов» кооперации и государства — через генеральный договор госорганов с кооперативными центрами.

Годовые отчеты коллективных хозяйств, а также паспортизация хозяйств населения области подтверждают, что многие их запросы и возможности на современном этапе остаются неиспользованными. Для того чтобы частный сектор смог компенсировать спад производства животноводческой продукции в коллективных предприятиях и обеспечить рост ее товарности, ему необходимо в первую очередь создать эффективное круглогодичное кормообеспечение. Особого внимания требуют пастбища, так как за пять месяцев теплого периода года в области производится две трети продукции животноводства. Это говорит о том, что именно в весенне-летнее время должно быть организовано полноценное питание животных.

На практике же получается наоборот. Во многих деревнях летом крупный рогатый скот, лошади, овцы и козы довольствуются полуголодным рационом. По данным паспортизации, личные подсобные хозяйства обеспечены зелеными кормами примерно на 70% по причине значительной удаленности (на 3 км и более) продуктивных пастбищ от населенных пунктов. Сейчас имеется реальная возможность рациональной организации общественных пастбищ вокруг не только сел и деревень, но и районных центров за счет залужения необходимых площадей.

Для решения этого вопроса по муниципальным землям достаточно решения органов власти местного самоуправления. По землям же коллективных хозяйств, разделенным на доли, возможны два варианта: обмен их на более удаленные муниципальные земли, либо выделение их для расширения хозяйств населения с последующим объединением.

Для поддержки личных подсобных хозяйств необходимо оказывать содействие и для повышения их эффективности предлагаются создавать кооперативы хозяйств населения, которые будут способствовать проведению следующих мероприятий:

- 1) обеспечение хозяйств населения высокопродуктивным молодняком скота и птицы, элитными семенами и саженцами;
- 2) обеспечение кормами;

- 3) организация закупки продукции животноводства и растениеводства, особенно в районах отдаленных от мест реализации продукции;
- 4) выделение кредитов и ссуд на строительство производственных помещений и приобретение средств механизации;
- 5) организация ветеринарного и зоотехнического обслуживания личных подсобных хозяйств;
- 6) оказания помощи для повышения плодородия земель.

Коллективное хозяйство находится на грани ликвидации. Практически речь идет уже не о его взаимоотношениях с хозяйствами населения, а об образовании на его основе нескольких кооперативов хозяйств населения за счет принадлежащих им земельных долей и остатков имущественных паев. Взаимоотношения таких владельцев хозяйств населения с предприятиями коллективного сектора рассматриваются в следующем порядке. Кооперирование личных подсобных хозяйств позволяет организовать их взаимоотношения как с коллективными сельскохозяйственными, так и с перерабатывающими предприятиями на высоком уровне.

Внедрение и принятие этих мер позволит увеличить производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах, тем самым повысить их товарность и способствовать повышению уровня доходов от хозяйств населения.

Список литературы

1. Севрюкова С.В. Моделирование трансформационных механизмов формирования организованных сбережений населения // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 4 (46). С. 127–130.
2. Соколов Н.А., Бабьяк М.А., Кубышкин А.В., Кубышкина А.В. Эффективность малых форм хозяйствования на рынках молока и молочных продуктов // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 3 (61). С. 44–49.
3. Коростелева О.Н. Формирование доходов работников сельскохозяйственных производственных кооперативов: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянская государственная сельскохозяйственная академия. — Москва, 2002.
4. Коростелева О.Н. Совершенствование взаимосвязей личных подсобных хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями // Нионовские чтения. 2002. С. 297.

References

1. Sevryukova S.V. Modeling of transformation mechanisms of formation of organized savings of the population // Science and business: ways of development. 2015. No. 4 (46). P. 127–130.

2. Sokolov NA, Babyak MA, Kubyshkin AV, Kubyshkina AV Efficiency of small forms of management in the markets of milk and dairy products // Bulletin of the Bryansk State Agricultural Academy. 2017. No. 3 (61). Pp. 44–49.
3. Korosteleva O.N. Formation of income of employees of agricultural production cooperatives: dissertation for the degree of candidate of economic sciences / Bryansk State Agricultural Academy. – Moscow, 2002
4. Korosteleva O.N. Perfection of interrelations of personal subsidiary plots with agricultural enterprises // Nikon readings. 2002. P. 297.

И. А. Крестовский

*Кандидат экономических наук,
Ivan.Krestovsky@russianpost.ru*

*УФПС г. Москвы – филиал ФГУП «Почта России»,
Москва, Российская Федерация*

Внутренняя банковская безопасность при совершении мероприятий по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем

***Аннотация.** Основная проблема банков сегодня – это хищения, совершаемые рядовыми операционными сотрудниками (обсчет клиентов, снятие денег со счетов вкладчиков без их ведома, проведение незаконных операций с валютой, хищение кассовой наличности и т.п.). Чтобы раскрыть и пресечь вышеперечисленные банковские преступления, сотрудникам отделов (секторов) «внутрибанковской» безопасности не обязательно иметь специальное экономическое образование и знать все тонкости проведения банковских операций, но если предстоит пресекать злоупотребления в области противодействия легализации преступных доходов, наличие оперативной деятельности явно будет недостаточным.*

***Ключевые слова:** противодействие легализации (отмыванию) преступных доходов, банковская безопасность, сомнительные банковские операции.*

I. A. Krestovskiy

*Cand. Sci. (Econ.),
Ivan.Krestovsky@russianpost.ru*

*Russian Post – Moscow branch,
Moscow, Russian Federation*

Internal banking security in the events of Anti-Money Laundering

***Annotation.** The main problem of banks today is the theft committed by ordinary operational staff (fraud in cash with customers, withdrawing money from depositors' accounts without their knowledge, conducting illegal operations with foreign currency, embezzling cash, etc.). To disclose and suppress the aforementioned bank crimes, employees of departments (sectors) of internal banking security do not need to have a special economic education and know all the subtleties of conducting banking operations. If it is necessary to stop abuses in the field Money Laundering, the fact of working in the police will clearly not be enough.*

Keywords: legalization of proceeds of crime, banking security, questionable banking operation.

Случаи злоупотребления доверием, совершаемые банковскими сотрудниками, всегда имеют место быть. Самые изощренные и труднораскрываемые преступления производятся сотрудниками банка в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. Данные преступления могут совершаться как отдельным должностным лицом, так и группой лиц, вступивших между собой в сговор.

Существует целый ряд операций, которые банк должен отслеживать и проводить только после сбора необходимого пакета подтверждающих документов, а в случае их отсутствия — отказывать в проведении сомнительной операции. К данным операциям можно отнести обналичивание сомнительных сумм, транзит денежных средств, вывод капитала за рубеж и т.д. Вступив в сговор с лицами, желающими совершить сомнительную банковскую операцию, сотрудники могут пойти на нарушение Федерального закона № 115-ФЗ¹.

Суммы, которые подлежат легализации, имеют сомнительное происхождение. Это могут быть доходы, полученные не только от банального уклонения от налогообложения, но и от торговли оружием, наркотиками, человеческими органами, содержания сект и т.п. В сговор могут вступить те сотрудники, которые непосредственно принимают решение о проведении операции, исключив ее из разряда сомнительных, и в дальнейшем несут за это решение ответственность. В каждом банке это сотрудники, занимающие совершенно разные должности — от операционно-кассового работника до председателя правления банка. Как правило, злоумышленники, пытаясь провести пробные сомнительные операции, узнают, кто накладывает запрет на их проведение. Выяснив конкретное должностное лицо, они могут предложить ему войти в сговор.

Что подразумевает под собой данный сговор? Самое элементарное — это вознаграждение за проведение сомнительных операций по обналичиванию денежных средств, поступивших на счета частных клиентов от сомнительных источников. Опишем несколько возможных схем.

Схема 1: Вступив в сговор, сотрудник банка позволяет осуществлять сомнительные операции по обналичиванию денежных средств без каких-либо подтверждающих документов. Через непродолжительное время этот сотрудник увольняется, так как при проверке данных опера-

¹ Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

ций внешними или внутренними аудиторами у проверяющих органов могут возникнуть вопросы, на основании чего проводились сомнительные операции. Чтобы не быть уволенному по статье, сотрудник, вступивший в сговор с преступниками и позволивший им осуществить сомнительные операции, предпочитает заранее поменять место работы. Поэтому очень важно при согласовании кандидатов на вакантные должности ответственных сотрудником проверять их тщательным образом.

Схема 2: Принцип тот же, что и в схеме 1, только проведение сомнительных операций происходит по подделанным подтверждающим документам. Ни одним нормативным документом не регламентируется, что банк обязан проверять подлинность предоставляемых клиентами подтверждающих документов, однако банк может это сделать. Поэтому злоумышленниками заранее оговаривается тот момент, что по сомнительным суммам, поступившим на счета частных клиентов, будут предоставляться в банк подделанные подтверждающие документы. Данные документы принимаются сотрудниками банка, вступившими в сговор, без проверки либо с отражением заведомо ложной информации о мероприятиях по проверке подлинности, в ходе которых, естественно, данные документы признаются подлинными. Согласно статье 26 Закона от 02.12.1990 № 395-1², банк обязан не разглашать информацию о проводимых операциях. Поэтому фактически проверить документы не представляется возможным, не имея личных связей сотрудников банка с сотрудниками других финансово-кредитных организаций.

Клиенты, на чьи счета поступают сомнительные суммы, как правило, нанимаются преступными группами за определенную плату. Никто же из лиц, которые стоят во главе данных преступных группировок, никогда не будет проходить идентификацию в банке как клиент, совершающий возможные сомнительные сделки. «Нанятые клиенты», проведя банковскую операцию по расходу наличных денежных средств, тут же отдадут данные деньги членам преступных группировок. Поэтому в настоящее время становится актуальна схема 3, где затрагиваются счета банковских карт.

Схема 3: Открываются счета банковских карт. Счета открываются самими клиентами, но в сопровождении организаторов преступных групп по проведению сомнительных банковских операций по обналичиванию денежных средств. Данных клиентов преступные группы отбирают из среды малообразованных и социально не защищенных слоев населения, предлагая им за определенную плату просто открыть бан-

² Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности».

ковскую карту, которую затем при получении ее вместе с ПИН-кодом они должны передать участникам преступной группы. Карта передается злоумышленникам, которые будут с нее получать сомнительные суммы, ведь зная ПИН-код карты и проводя данную операцию через банкомат, «легализационным» мошенникам не потребуются присутствия самого держателя карты. Остается только вступить в сговор с сотрудниками банка, чтобы данные сомнительные обналичные операции не приостанавливались. Далее события могут развиваться либо по схеме 1 (без предоставления подтверждающих документов), либо по схеме 2 (с предоставлением поддельных подтверждающих документов). Единственный минус данного способа для мошенников – это то, что истинный владелец карты произведет ее блокировку, написав заявление о ее утере, а получив новую карту, снимет не принадлежащие ему преступные деньги.

Схема 4: Банковские карты открываются на имена несуществующих граждан (вымышленные идентификационные данные клиентов) либо на граждан без их ведома и посещения банка (при наличии копий/утраченных (украденных) паспортов). Данные карты попадают в руки преступной группы, затем все происходит, как нами указывалось в схеме 3. Отличительной особенностью данной схемы является то, что мошенникам придется вступать в сговор с операционистами, ведущими банковские счета, с целью открытия счетов банковских карт на несуществующих клиентов.

Для противодействия такого рода банковским преступлениям кредитной организации необходимо задействовать службы внутрибанковской безопасности и внутреннего контроля. В области противодействия легализации преступных доходов главной задачей этой службы будет предупреждение и пресечение попыток сговора между сотрудниками банка и преступными элементами.

В первую очередь банковскому руководству необходимо ограничить круг лиц, которые проверяют документы клиентов и принимают решение об отнесении операций частных клиентов к разряду сомнительных. В финансово-кредитных организациях существует служба финансового мониторинга, сотрудники которой, как правило, и принимают решение о возможности проведения тех или иных операций. Можно порекомендовать назначить куратора для данной службы из числа высшего руководящего состава банка.

Контроль правомерности проведенных клиентских операций можно проводить следующим образом. Служба внутреннего контроля банка выбирает банковские операции, подпадающие под разряд сомнительных, проверяет наличие подтверждающих документов, затем

выборочно передает часть данных документов в службы внутрибанковской безопасности для проведения проверки их подлинности.

Но мы можем констатировать тот факт, что создание независимой службы внутрибанковской безопасности только для контроля выполнения отдельных норм Федерального закона № 115-ФЗ³ является затратным неоправданным действием. У данного банковского подразделения достаточно широкие функции, но существует оно далеко не в каждом банке. Достойной альтернативой проверкам возможных сомнительных операций службами внутреннего контроля и внутрибанковской безопасности может стать рабочая группа по рассмотрению сомнительных сделок. Состав группы должен быть достаточно широк без наличия вертикального руководства, которое могло бы оказывать давление на членов группы при принятии решения. Смысл функционирования данной группы можно описать следующим образом:

1) сотрудник службы финансового мониторинга (или сотрудник структурного подразделения по обслуживанию клиентов):

- докладывает о желании клиента совершить операцию по получению наличных денежных средств за счет суммы, поступившей от организации или индивидуального предпринимателя по сомнительному назначению платежа;
- представляет на обозрение группы имеющиеся подтверждающие документы;
- сообщает о возможных мероприятиях по проверке подлинности документов;

2) члены группы голосуют и принимают решение на основании представленной информации о возможности совершения расходной операции;

3) выборочно перепроверяется подлинность некоторых документов, при этом проверку производят различные члены данной группы.

Недостатком рабочей группы может являться слишком долгое время принятия решений. Данная процедура может оказаться слишком затратной по времени для клиентов, совершающие легальные операции и готовых предоставить необходимый пакет документов. Поэтому важно, чтобы решение было принято уже при втором посещении банка клиентом, когда им предоставляются подтверждающие документы. Собрание рабочей группы можно производить дистанционно, используя средства технологической связи. Например, направив по внутри-

³ Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».

банковкой почте ее членам письмо и сканированные документы клиента. Естественно, данный совет подойдет не всем банкам, так как работа построена в каждой кредитной организации по-разному. Главной ошибкой банковских работников при работе с подобного рода клиентами — это заведомо классификация их как мошенников, что является неверным. Пока не изучены подтверждающие документы, ни в коем случае нельзя считать клиентов, проводящих операции, подходящие по признакам под «сомнительные», мошенниками. Поэтому финансово-кредитные организации должны максимально комфортно и грамотно проводить клиентские операции при соблюдении законодательства.

В целях соблюдения внутрибанковской безопасности кредитной организации следует принять нормы, которые бы ограничивали общение с клиентами сотрудниками, ответственными за финансовый мониторинг. На данных сотрудников может быть оказано давление, а в случае принятия ими решения об отказе в совершении расходной операции по счету, в адрес данных сотрудников могут поступать угрозы.

Сегодня, в период нестабильной экономической ситуации, банки имеют возможность выбора кандидатов на вакантные должности. Выбирая кандидата на должность специалиста по финансовому мониторингу, стоит оценить такие факторы, как наличие собственного жилья в регионе трудоустройства, наличие непогашенных крупных ссуд и т.п. Конечно, данные факторы не смогут на 100% дать гарантию того, что сотрудник не будет склонен к коррупции, но все же позволят минимизировать риски.

В связи с вышеизложенным можно констатировать, что общение с клиентом, включая прием документов, может обрабатываться и силами операционных работников, но сами документы и решение должны изучаться сотрудниками финансового мониторинга или, как нами было рекомендовано ранее, рабочей группой по рассмотрению сомнительных операций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма».
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

References

1. Federalnyi zakon ot 07.08.2001 № 115-FZ «O protivodeystvii legalizatsii (otmyvaniyu) dohodov, poluchennyh prestupnym pytyom, i finansirovaniu terrorizma»
2. Federalnyi zakon ot 02.12.1990 № 395-1 «O bankah i bankovskoy deyatelnosti».

Д. А. Максимов

*Кандидат экономических наук,
доцент кафедры математических методов в экономике,
maksimovdenis@mail.ru*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Д. Р. Аббясова

*Аспирант кафедры математических методов в экономике,
abbyasova@gmail.com*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Подходы, методы и модели оценки синергии и рыночной эффективности интегрированных производственных структур на этапах создания и функционирования

***Аннотация.** Рассматриваются традиционные и современные теоретические подходы и методы оценки эффекта синергизма и рыночной эффективности интегрированных производственных структур на этапах создания и функционирования. Приводятся достоинства и недостатки наиболее известных подходов и делается вывод об актуальности разработки критериев и моделей оценки эффективности интегрированных структур, учитывающих изменения в целевой направленности интеграционных процессов в современной экономике (переход от критериев затратности и прибыльности к стратегическому критерию стоимости), а также последствия создания интегрированной группы предприятий для укрепления финансовой основы и диверсификации рыночного риска структурных подразделений группы.*

***Ключевые слова:** интегрированная группа предприятий, стратегическая бизнес-единица, синергетический эффект объединения, транзакционные издержки, риск производственной сферы предприятия, рыночный риск, стоимость компании, модель «затраты — выпуск», дискретная задача нелинейного программирования.*

D. A. Maximov

*Cand. Sci. (Econ.),
maksimovdenis@mail.ru*

*Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

D. R. Abbyasova

*Postgraduate student,
abbyasova@gmail.com*

*Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Approaches, methods and models of assessing synergy and market efficiency of integrated production structures at the stages of creation and functioning

Annotation. *Traditional and modern theoretical approaches and methods of assessing the effect of synergies and market efficiency of integrated production structures at the stages of creation and functioning are considered. The advantages and disadvantages of the most well-known approaches are given and the conclusion about the relevance of developing criteria and models of evaluating the effectiveness of integrated structures, taking into account changes in the target direction of integration processes in modern economy, is made (the transition from cost and profitability criteria to the strategic value criteria), as well as the consequences of creating an integrated group of companies to strengthen the financial framework and diversify the market risk of structural units of the group.*

Keywords: *Integrated group of companies, strategic business unit, synergetic effect of integration, transaction costs, enterprise manufacturing risk, market risk, company cost, «input-output» model, discrete nonlinear programming problem.*

В современной экономике, отличительной чертой которой является ускоренная смена технологических укладов, целей и направленности стратегий рыночной деятельности хозяйствующих субъектов, происходящие на фоне глобализации этой деятельности как в рамках национальных юрисдикций, так и в мировом масштабе, приоритетную роль с позиции долгосрочной конкурентоспособности играют крупные интегрированные производственные структуры, аккумулирующие значительный рабочий (а в некоторых случаях и финансовый) капитал участников, обеспечивающие экономию затрат за счет роста масштаба производства и высокую рентабельность собственного капитала за счет расширенного привлечения более дешевого капитала из внешних и внутренних источников. Место и роль интегрированных структур в экономике развитых и развивающихся стран определяют важное практическое значение и теоретическую ценность исследований, в которых рассматривается проблематика оценки эффективности интегрированных производственных структур на этапах создания и функционирования.

Рядом авторитетных авторов [1, 3, 6, 7, 8] подчеркивалась мысль об отсутствии единой методологии оценки синергии и рыночной эффективности интегрированной производственной структуры, функционирующей в реальном секторе экономики, что актуализирует необходимость рассмотрения существующих (рис. 1) и разработки оригинальных методических подходов решения задачи оценки синергии интегрированной группы предприятий (ИГП) на этапах создания и последующей деятельности в рыночной среде.

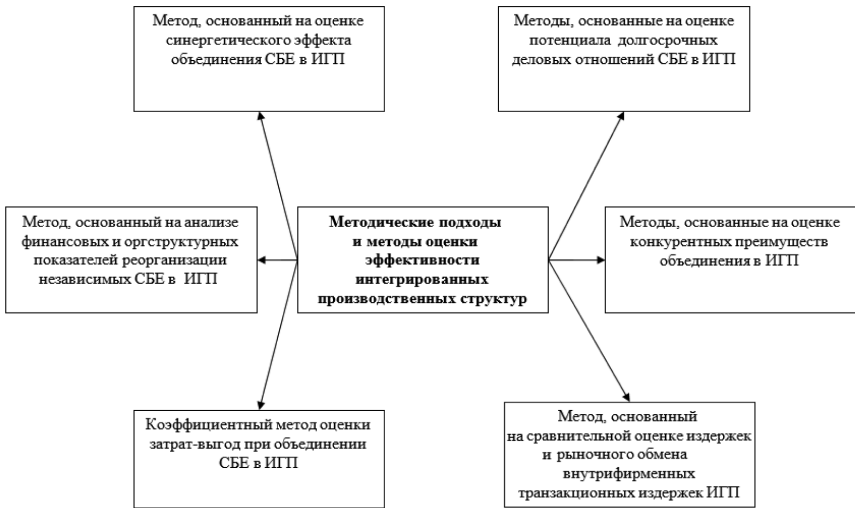


Рис. 1. Методические подходы и методы оценки эффективности создания и функционирования интегрированных производственных структур

1. Метод анализа финансовых и оргструктурных показателей реорганизации ранее независимых структурных бизнес-единиц (СБЕ) в ИГП (предложен Ю.Ф. Бригхемом [4]) предназначен для комплексной оценки мотивов объединения взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении СБЕ в интегрированную группу. Основными являются следующие:

1. Синергетический эффект, на этапе создания ИГП состоящий в том, что стоимость интегрированной группы компаний превосходит сумму стоимостей ранее независимых компаний. Источники синергетического эффекта:

- низкие удельные условно-переменные и условно-постоянные затраты в сферах снабжения, производства и сбыта продукции

- как проявление операционного рычага с ростом масштаба производства;
- низкие внутрифирменные транзакционные затраты интегрированной структуры в сферах планирования и организации производства, высокая рентабельность внутрифирменного рабочего капитала и ликвидность активов ИГП;
 - высокий по сравнению с независимым функционированием отдельных компаний уровень конкурентоспособности объединенной группы в треугольнике «качество-цена-затраты»;
 - позитивные особенности оргструктурного построения ИГП, позволяющие повысить финансовый результат функционирования отдельных СБЕ-агентов ИГП и снизить риск производственной сферы в условиях: а) вертикальной интеграции, обеспечивающей равномерную загрузку специфических производственных активов связанных единой технологической цепочкой СБЕ и снижение на этой основе риска безубыточности их производственной сферы; б) горизонтальной интеграции, обеспечивающей возможность диверсификации производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной деятельности ИГП за счет более полного использования неспецифических для предприятий группы и временно недозагруженных производственных мощностей, а также привлечения временно свободных финансовых ресурсов отдельных СБЕ в финансирование высококорентабельных общефирменных проектов.

Однако отметим, что сама по себе диверсификация рыночной деятельности ИГП не ведёт к росту ее стоимости, но обеспечивает снижение внешних и внутри корпоративных рисков и способствует завоеванию долговременных конкурентных преимуществ.

2. Дополнительный доход приобретения специфических активов по цене, меньшей, чем их восстановительная стоимость (стоимость воспроизводства основных средств, приобретения или строительства аналогичных объектов, исходя из действующих (рыночных) цен на момент переоценки). Между тем, как наглядно демонстрирует практика переходного периода, экономия денежных средств на этапе формирования ИГП становится ощутимой, если руководство головной компании знает перспективные направления и имеет стратегию эффективного использования специфических активов ранее независимых СБЕ-агентов группы.

3. Рост капитализации интегрированной группы за счет расширенного привлечения заёмных средств в финансирование переменных и постоянных затрат и одновременное снижение стоимости средневзве-

шенного капитала СБЕ-агентов группы (а, следовательно, и стоимости затрат), поскольку группе взаимосвязанных компаний легче привлечь кредитные ресурсы под более низкие ставки процента по причине невысокого финансового риска, обеспеченного размерами ИГП, взаимными гарантиями СБЕ и их солидарной ответственностью в рамках группы (факторы, повышающие привлекательность интегрированной производственной структуры для внешних кредиторов и инвесторов).

4. Дополнительный доход, обеспеченный информационными эффектами на этапе формирования интегрированной производственной структуры, связанными с целенаправленной выдачей на фондовый рынок информации о будущей чрезвычайно эффективной реорганизации взаимосвязанных предприятий в ИГП.

Наиболее важным в рамках подхода Ю. Бриггема является вопрос о выборе критериев эффективности создания и функционирования интегрированных структур. Сильной стороной подхода Ю. Бриггема следует признать обоснованный современной экономической теорией и рыночной практикой выбор интегрального критерия эффективности ИГП, в качестве которого предложен чистый выигрыш объединения взаимосвязанных предприятий в группу, равный разности дисконтированной стоимости будущих денежных потоков доходов ИГП и ценой приобретаемой компании.

В рамках этого подхода материнская компания должна определить свободные денежные потоки на весь инвестированный в СБЕ капитал по завершении организационного проекта создания ИГП и предложить коэффициент дисконтирования денежных потоков, обеспечивающий требуемую собственниками и инвесторами СБЕ норму доходности с учетом инвестиционного и рыночного рисков. Отметим, что использование критерия стоимости консолидированного денежного потока в полной мере отвечает задаче оценки долговременных эффектов создания ИГП.

Дополнительными показателями синергии СБЕ-агента ИГП и критериями эффективности ИГП на этапе ее функционирования могут быть:

- рост прибыли на акции материнской и дочерних компаний;
- показатели, характеризующие рентабельность производственной и инвестиционной сфер рыночной деятельности СБЕ-участников группы, ликвидность и структуру их полного капитала (в составе полного капитала структурных подразделений необходимо учитывать и трансфертные отчисления материнской компании в пользу дочерних).

Использование рассматриваемого метода при прогнозировании финансовых и оргструктурных показателей интегрированной группы

предприятий в условиях неопределённости рыночной конъюнктуры предполагает, что базовый и прогнозный периоды должны быть долгосрочными. Поскольку уровень риска при прогнозировании денежных потоков чрезвычайно высок, акцент в процедуре анализа необходимо делать на учёте конкретных составляющих потенциала синергии (в первую очередь, масштаба производства и удельных совокупных затрат на производство однородной продукции).

Необходимо отметить, что в современной экономике крупные производственные структуры включают множество СБЕ-участников, что отмечается сочетанием разнонаправленных эффектов, их наложением, взаимным усилением и (или) ослаблением. Эти эффекты влияют на точность оценок денежных потоков и формируемых на их основе показателей деятельности отдельных СБЕ, что в определенной степени снижает достоверность оценок эффективности ИГП, полученных с использованием рассмотренного метода.

II. Метод, основанный на прямой оценке синергетического эффекта объединения СБЕ в ИГП (предложен И. Ансоффом [1]). Предполагается, что основным фактором рыночной эффективности ИГП на этапе ее создания является синергетический эффект, что обуславливает необходимость его количественной оценки.

И. Ансофф приводит следующее определение синергизма: «Явление, когда доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, часто называют эффектом « $2 + 2 = 5$ » и выделяет следующие виды синергизма: синергизм продвижения и сбыта, производственный, инвестиционный и управленческий. Последний определяется как синтез первых трех из перечисленных.

И. Ансофф предлагает следующие несложные способы измерения эффекта синергизма: «либо оценка сокращения затрат при совместном ведении операций, обеспечивающих заданный уровень дохода, либо оценка увеличения прибыли при данном уровне инвестиций», что в принципе аналогично оценке сильных и слабых сторон деятельности компании.

Авторская концепция синергизма сводится к анализу изменения показателей объёма продаж, текущих затрат и инвестиций в условиях функционирования СБЕ в составе ИГП. Для оценки эффекта синергизма И. Ансофф предлагает использовать коэффициент нормы возврата на инвестиции (Return on Investment, ROI), связывающий эти показатели:

$$ROI = \frac{V-Z}{I}, \quad (1)$$

где: V – валовый доход за отчетный период, ден. ед.; Z – совокупные затраты на этапах снабжения, производства и сбыта (включая и аморти-

зацию основного капитала), ден. ед.; I – инвестиции в новое (расширенное) производство в условиях функционирования ранее независимых СБЕ в составе интегрированной группы, ден. ед.

Безусловно, позитивным аспектом концепции синергизма И. Ансоффа является возможность оценки перспектив вхождения интегрированной производственной структуры в новую отрасль. Комбинация специфических и, в том числе, нематериальных активов нескольких ранее независимых компаний может повысить потенциал возможностей входа в отрасль, в которую они ранее по отдельности не имели возможности войти.

По нашему мнению, основным недостатком подхода И. Ансоффа является его ограниченность только рамками оценки синергетического эффекта совместной деятельности СБЕ-агентов ИГП в инвестиционной сфере и, более того, на основе лишь частного коэффициента рентабельности инвестиций без дополнительной детализации последних по источникам финансирования. Очевидно, что в оценках эффективности создания и функционирования группы взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении предприятий необходимо учитывать и другие важные факторы их совместной рыночной деятельности, например, производственные и финансовые риски.

III. Метод оценки потенциала долгосрочных взаимовыгодных деловых отношений СБЕ-агентов ИГП. Признаками эффективного функционирования интегрированной группы предприятий согласно идеологии японских «кейрецу» (подход описан Х. Окумурой [2]) можно считать:

- практическую реализацию системы взаимных поставок между СБЕ, основанной на принципах внутрифирменного товарного кредита и обеспечивающей снижение внутрифирменных транзакционных издержек;
- организацию общей сбытовой сети на основе вертикальных связей «производитель – дистрибьютор», обеспечивающей основную часть продаж интегрированной структуры;
- обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами (помощь отдельным СБЕ, испытывающим финансовые затруднения, ротация управленческих кадров и т.п.);
- устойчивость финансового положения участников группы, проведение ими политики долгосрочного солидарного инвестирования приоритетных технических проектов с привлечением финансовых ресурсов, как правило, собственного банка;
- гармонизацию внутрикорпоративных отношений на основе рациональной дифференциации доходов группы.

Опыт японских корпораций позволяет выделить следующие факторы эффективности, напрямую влияющие на конкурентоспособность интегрированных производственных структур:

- уровень развития внутрифирменных связей и внутрифирменного обмена ресурсами и промежуточной продукцией с использованием трансфертных цен и механизма товарного кредита;
- наличие системы внутрикорпоративного учета, контроля, планирования и управления финансовыми потоками как на вернем уровне (головная компания), так и на уровне структурных подразделений-СБЕ;
- приоритет долгосрочной стратегии роста стоимости ИГП над стратегией сохранения положительной динамики финансового результата и прибыли участников группы.

Рассмотренный подход, несмотря на очевидную практическую ценность, носит, тем не менее, исключительно декларативный характер. Более того, на сегодняшний день отсутствует система показателей, позволяющая достоверно оценить достигнутый предприятиями интегрированной группы уровень «кейрецу» и его «вклад» в общую эффективность ИГП.

IV. Метод оценки потенциала конкурентных преимуществ объединения взаимосвязанных предприятий в ИГП (предложен Т. Коллером [7]) реализует концепцию достижения конкурентных преимуществ на основе сочетания факторов, гарантирующих долгосрочные преимущества группы на товарных рынках. Важнейшими являются:

- качество (потребительские характеристики) и цена изделий;
- инновационный потенциал, достаточность производственных и сбытовых мощностей;
- оптимальный уровень внутрифирменных транзакционных издержек;
- наличие долгосрочной стратегии развития ИГП в производственной и финансовой сферах рыночной деятельности.

Основной положительной стороной рассматриваемого подхода следует признать увязку эффективности деятельности интегрированной структуры с уровнем внешних и внутрифирменных связей, наличием ценных (для обеспечения конкурентных преимуществ) цепочек взаимодействий с поставщиками, покупателями и инвесторами.

Некоторые элементы рассмотренного подхода целесообразно использовать в процедурах анализа и оценки эффективности интегрированных производственных структур, функционирующих на отечественном рынке. Например, следует выявить направления реализации

конкурентных преимуществ, определяющие целевые задачи формирования ИГП. Также крайне важен анализ взаимодействующих технологических цепочек, в каждой из которых должно быть выделены наиболее ценные с позиции перспективной стратегии группы и обеспечения её конкурентных преимуществ компоненты.

Оценки эффективности создания и функционирования интегрированной структуры целесообразно проводить на основе сопоставления показателей исследуемой ИГП и ее конкурентов по следующим аспектам конкурентного взаимодействия:

- качество и цены продукции важнейшей номенклатуры, производимой СБЕ-агентами ИГП;
- инновационный потенциал ИГП (наличие собственных НИ-ОКР, патентов и технологий);
- технологический уровень производства, достаточность производственных, складских и сбытовых мощностей;
- качество корпоративного менеджмента и его способность принимать решения в сфере обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг, производимых предприятиями интегрированной структуры.

Отметим, что как и для ранее рассмотренного подхода, отсутствие количественных измерителей потенциала конкурентных преимуществ инновационного предприятия (бизнеса) значительно ограничивают сферу применения рассмотренного подхода оценки эффективности создания и функционирования ИГП.

У. Метод, основанный на сравнении издержек рыночного обмена и внутрифирменных транзакций взаимодействия СБЕ в рамках ИГП (в российской практике впервые предложен В. А. Кокоревым [8]).

Отличия в возможностях различных организационно-правовых форм организации бизнеса регулировать внешние и внутрифирменные транзакционные издержки с учетом различий в организации контрактных взаимодействий соответственно вне и внутри фирмы позволяют на основе корректных оценок уровней этих издержек в условиях самостоятельного функционирования предприятия и его деятельности в составе ИГП определить эффективность интегрированной производственной структуры на этапе ее функционирования в рыночной среде.

Отметим, что в целом ряде работ [2, 7, 9, 12] показано, что эффект долгосрочной системы контрактного регулирования рыночной и внутрифирменной деятельности в сферах поставок, сбыта и трансфертного ценообразования может существенно превысить транзакционные издержки, связанные с разработкой первоначального контракта и его пос-

ледующей корректировкой в связи с меняющимися условиями внешней (рыночной) среды.

В качестве наиболее важного с позиции рыночной эффективности фактора регулирования внутрифирменных транзакционных издержек ИГП выступают специфические активы предприятий группы, обеспечивающие ее конкурентоспособность на этапах формирования и первоначального функционирования. С ростом уровня специфичности активов СБЕ- участников группы усиливается мотивация к заключению длительных двусторонних и многосторонних контрактных отношений как альтернативе разовых внефирменных сделок, отличающихся более высокими агентскими издержками (соответствующие примеры приведены в монографии М.А. Халикова, Э.А. Хечумовой и М.В. Щепилова [12]), в состав которых включаются :

- затраты на разработку и согласование нормативно-правовой и организационно-технической документации проекта образования группы;
- затраты на организацию материнской компании и создание информационной корпоративной системы;
- затраты дочерних и зависимых компаний на организацию процессов выполнения корпоративных задач (маркетинг, консалтинг, др.).

Динамика транзакционных издержек ИГП на этапах формирования и последующего функционирования представлена на рис. 2 [12].

Критерием эффективности создания интегрированной производственной структуры и внутрифирменных механизмов корпоративного управления является выполнение условия: $V_{T_4} < V_{T_1}$, где V_{T_4} и V_{T_1} – уровни транзакционных издержек СБЕ-участников группы соответственно в период устойчивого функционирования новых внутрикорпоративных механизмов и до начала реализации организационного проекта создания ИГП.

Синергетический эффект объединения ранее независимых СБЕ в ИГП в случае использования рассматриваемого подхода может быть определен показателем:

$$\Delta V = V_{T_1} - V_{T_4}. \quad (2)$$

Отметим, что в рамках институциональной теории подход к оценке эффективности на основе анализа транзакционной составляющей общих затрат производственной компании или группы взаимосвязанных предприятий представляется вполне обоснованным, учитывая высокую долю агентских издержек и издержек обмена в общем объеме

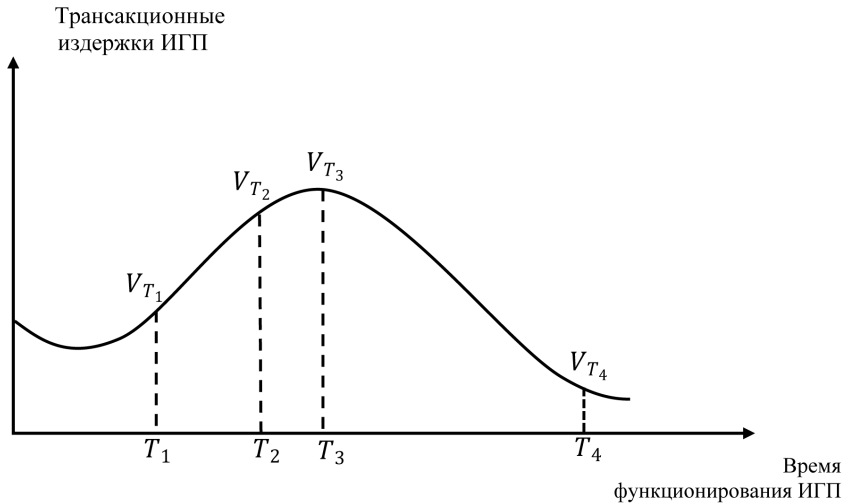


Рис. 2. Динамика транзакционных издержек на этапах создания и функционирования интегрированной производственной структуры

T_1 — начало организационно-технического проекта по созданию ИГП; T_2 — получение правового статуса интегрированной структуры; T_3 — «запуск» механизмов корпоративного управления ИГП; T_4 — устойчивое функционирование внутрикорпоративных механизмов в основных сферах рыночной деятельности структурных подразделений ИГП.

затрат независимой деятельности хозяйствующего субъекта в российских условиях институциональных «несовершенств» товарных и финансовых рынков.

Рассматривая преимущества и недостатки метода, основанного на сравнительном анализе транзакционных издержек предприятий интегрированной структуры на этапах ее создания и последующего функционирования, также отметим в целом позитивный характер задачи оптимизации транзакционной составляющей издержек производственной корпорации с позиции усиления ее конкурентных преимуществ.

В рамках ИГП снижение транзакционных издержек структурных подразделений может обеспечиваться как на основе долговременных контрактов как между подразделениями, так между СБЕ и финансово-кредитными организациями (банками, страховыми и инвестиционными компаниями). Условия долгосрочной контрактации обладают потенциалом ускорения коммерческих сделок, выбора и реализации кредитных возможностей, снижения внешних (рыночных) и внутренних (корпоративных) рисков.

Направлением повышения эффективности ИГП, связанным с оптимизацией транзакционных издержек, является активная внутрифирменная стратегия управляющей компании, ориентированная на централизацию общекорпоративных функций и внедрение корпоративной информационно-управляющей системы, обеспечивающей информационный канал между участниками по вертикали и горизонтали.

Отметим, однако, что в рамках теории транзакционных издержек нельзя решить все задачи управления рыночной эффективностью больших интегрированных структур, среди которых наиболее актуальными для современной экономики являются задачи обеспечения устойчивости и экономической безопасности предприятий, эффективного управления рисками [5, 6, 10, 11].

VI. Коэффициентный метод оценки затрат-выгод при объединении независимых СБЕ в ИГП (предложен Ю. В. Якутиным [13]) основан на использовании системы коэффициентов, отражающих уровень интеграции взаимосвязанных предприятий-участников ИГП в основных направлениях рыночной деятельности.

Так как анализ хозяйственной деятельности больших интегрированных структур на базе «традиционных» финансово-экономических показателей (рентабельности и прибыльности, структуры капитала и финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, инвестиционной привлекательности и др.) не учитывает различия в стартовых условиях и особенностях производственной, финансовой и инвестиционной деятельности СБЕ-агентов ИГП, Ю.В. Якутин предлагает различать:

- интегральные показатели эффективности рыночной деятельности ИГП (стоимость активов группы, капитализацию, общий оборот, валовую прибыль до вычета налогов и сборов);
- финансово-экономические показатели отдельно управляющей и дочерних компаний (рассчитанные с использованием «традиционного» подхода);
- показатели эффективности для отдельных сфер рыночной деятельности (производственной, финансовой и инвестиционной), определяемые по группам однородных участников.

В их составе он предлагает рассматривать:

1. Коэффициенты, характеризующие уровень инновационной активности предприятий группы:

- годовой объем НИОКР, выполняемых СБЕ-участниками группы по договорам с другими СБЕ, к общему годовому объему НИОКР, выполняемому ИГП;

- годовой объем новых изделий, осваиваемых в серийном производстве подразделениями ИГП, к общему годовому объему новых изделий, осваиваемых в производстве предприятиями группы;
 - величину доли капитала инновационной компании- участника ИГП в уставном капитале группы.
2. Коэффициенты, характеризующие уровень производственно-технологической интеграции подразделений ИГП:
- годовой объем внутрифирменных поставок по договорам компаний интегрированной структуры к общему годовому объему поставок подразделений ИГП;
 - доля компаний интегрированной структуры, обеспеченных ресурсами и полуфабрикатами, произведенными внутри ИГП;
 - величина производственной мощности СБЕ-агентов ИГП, задействованная для обеспечения внутрифирменных поставок, к суммарной производственной мощности компаний интегрированной группы.
3. Коэффициенты, характеризующие уровень финансово-кредитной кооперации подразделений ИГП:
- доля нефинансовых организаций ИГП, имеющих расчетный счет в уполномоченном банке;
 - среднегодовой объем кредитных вложений уполномоченного банка ИГП в основной и оборотный капиталы СБЕ-участников к общему объему кредитования банком основного и оборотного капитала предприятий корпоративного сектора;
 - доля юридических лиц – СБЕ-агентов ИГП в составе акционеров уполномоченного банка;
 - доля СБЕ-агентов ИГП, участвующих в капитале других структурных подразделений.
4. Коэффициенты, характеризующие рыночную активность ИГП:
- годовой объем продаж компаниями интегрированной структуры, обеспеченный централизованными договорами поставок продукции, к годовому объему продаж СБЕ-агентов ИГП;
 - годовой объем прямых (без участия торговых предприятий-посредников) продаж предприятий интегрированной структуры к годовому объему продаж СБЕ-агентов ИГП.

В качестве позитивной стороны коэффициентного метода отметим возможность сопоставления перечисленных коэффициентов интеграции во времени. Взаимосвязанность участников ИГП может быть оценена как в аспекте взаимопроникновения капиталов участников группы, так и в разрезе видов рыночной деятельности. Таким образом, рас-

смотренный набор показателей представляется перспективным для использования в задаче комплексного анализа рыночной деятельности интегрированной структуры.

Недостатком коэффицентного метода, предложенного Ю. В. Якутиным, является его относительная «узость», в данном случае связанная с интерпретацией предложенных коэффициентов, которые оценивают в большей степени не эффективность создания и функционирования ИГП, а уровень интеграции ее участников. Несмотря на то, что рассматриваемый метод носит количественный характер, он не предоставляет возможность получить консолидированную оценку эффективности функционирования интегрированной структуры, так как предложенные автором коэффициенты не ранжированы по важности.

Сравнительный анализ приведенных подходов и методов оценки эффективности интегрированных производственных структур позволяет констатировать следующие их «изъяны», в значительной степени снижающие теоретическую ценность методов и практическую значимость получаемых на их основе оценок синергетического эффекта объединения взаимосвязанных предприятий в ИГП:

- снижение значимости или полное игнорирование аспекта перспективного взаимодействия СБЕ-партнеров в условиях изменения внутрифирменной производственно-технологической и финансово-ресурсной среды деятельности бывших независимых компаний в результате смены целевой направленности рыночной деятельности и перехода к реализации совместных (в рамках ИГП) долгосрочных программ в производственной и инвестиционной сферах;
- игнорирование перспектив интенсификации внутрифирменной финансовой деятельности и роста денежных потоков СБЕ-участников ИГП на основе диверсификации источников финансирования и широкого внедрения корпоративных расчетов на основе трансферных цен;
- примитивизация явления синергетического эффекта объединения ранее независимых партнеров в ИГП и упрощение оценок эффективности рыночной деятельности интегрированной структуры (как правило предлагаются оценки по критерию «минимизация затрат — максимизация дохода», что, на наш взгляд, не отражает в полной мере всех аспектов эффективности интегрированной группы на этапах ее создания и функционирования в изменчивой рыночной среде).

По нашему мнению, следует разделить критерии эффективности ИГП на этапах ее создания и последующего устойчивого функционирования в рыночной среде.

На этапе образования ИГП целевой направленность стратегии отдельной СБЕ в составе интегрированной группы предприятий является интенсификация производственной деятельности и снижение риска безубыточного производства на основе расширения ресурсной базы и снижения условно-постоянных затрат, что справедливо рассматривать как «плату» за потерю свободы рыночного маневра и связывания специфических активов в реализации совместных инвестиционных программах ИГП.

Для оценки критического объема производства многономенклатурного предприятия (СБЕ в составе ИГП) построим формальную математическую модель, в которой дополнительно учтем риск отклонения доходности изделий производственной программы от планируемых значений [8,14]:

$$VD = \sum_{i=1}^I (\bar{p}_i - \bar{c}_i) * x_i \rightarrow \max; \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^I tr_{ik} * x_i \leq Tr_k, k = \overline{1, K}; \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^I \bar{c}_i * x_i \leq OK; \quad (5)$$

$$\underline{x}_i \leq x_i \leq Sp_i, i = \overline{1, I}; \quad (6)$$

$$\sum_{i_1=1}^I \sum_{i_2=1}^I x_{i_1} * x_{i_2} * \delta_{i_1} * \delta_{i_2} * cov(i_1; i_2) \leq 2 * \bar{\delta}^2 * (\sum_{i=1}^I x_i)^2; \quad (7)$$

$$x_i \in Z+, i = \overline{1, I}, \quad (8)$$

где: VD – значение валового дохода (критерий в модели «затраты – выпуск»); I – число изделий производственной программы; i, i_1, i_2 – индекс изделия; \bar{p}_i, \bar{c}_i – средние за наблюдаемый период соответственно рыночная цена и удельные условно-переменные затраты на производство i-го изделия; $\bar{p}_i - \bar{c}_i$ – планируемый удельный маржинальный доход реализации i-го изделия; K – число технологических операций, учитываемых в модели; tr_{ik} – технологическая трудоемкость производства i-го изделия на k-ой операции; Tr_k – эффективное время работы оборудования на k-ой операции; OK – оборотный капитал, авансируемый в покрытие переменных затрат производственной деятельности; \underline{x}_i – минимальный (техно-

логически обоснованный) объем производства i -го изделия; Sp_i – рыночный спрос на i -ое изделие; δ_i – дисперсия маржинального дохода продукции i -го вида за период наблюдения; $\text{cov}(i_1; i_2)$ – ковариация доходностей продукции с индексами i_1 и i_2 за период наблюдения; δ – пороговое (максимально допустимое) значение риска производственной программы.

Экзогенными параметрами модели (3)–(8) являются параметры, определяемые рыночной конъюнктурой: \bar{p} , \bar{c} , Sp_i . Эндогенными (управляемыми) параметрами являются: Tr_k ($k = \bar{1}, \bar{K}$), OK , $\bar{\delta}$.

Для фиксированных значений экзогенных параметров решение оптимизационной задачи (3)–(8) – вектор $\bar{X}^{(0)} = (x_1^{(0)}, \dots, x_1^{(0)})$ – позволяет определить финансовый результат производственной сферы предприятия как значение критерия $VD^{(0)} = \sum_{i=1}^I (\bar{p}_i - \bar{c}_i) * x_i^{(0)}$, зависящее от заданной комбинации управляемых параметров Tr_k ($k = 1, K$), OK , δ (так как неравенства-ограничения (4), (5), (7) равнонаправлены, то можно утверждать, что $VD^{(0)}$ монотонно возрастает по каждому управляемому параметру).

Точка безубыточности многономенклатурного производства определяется из условия:

$$VD^{(0)}(\bar{Tr}, OK, \bar{\delta}) \leq PC. \quad (9)$$

Для многономенклатурного предприятия соответствующая критическому уровню производственная программа $\bar{X}^{(0)} = (x_1^{(0)}, \dots, x_1^{(0)})$ определяется как решение задачи (3)–(8) с критерием, значение которого удовлетворяет условию (9).

Изменение критерия (3), связанное с ростом доступных СБЕ объемов производственной мощности Tr и финансового обеспечения OK , позволяет взаимосвязанным предприятиям в составе ИГП демпфировать больший рыночный риск δ производственной программы, что особенно важно для условий конкурентных товарных и финансовых рынков. Таким образом, эффективность мероприятий по созданию ИГП может быть оценена динамикой критерия (3) для «отстающей» СБЕ до и после образования ИГП.

На этапе функционирования ИГП целевым критерием эффективности ее рыночной деятельности является изменение консолидированного денежного потока на весь авансированный в затраты капитал. Этот критерий обоснован современной практикой оценки компании (бизнеса) доходным методом. Также метод дисконтированного денежного потока позволяет учесть не только особенности взаимодействия ранее независимых предприятий в рамках интегрированной группы (в соста-

ве денежных потоков можно корректно выделить потоки взаимных товарных кредитов и трансфертных платежей), но и полную гамму внешних и внутренних рисков.

Это предполагает необходимость использования в расчетах современного информационно-алгоритмического инструментария оценки и учета в моделях предприятия риска. В частности, особую важность приобретает использование в оценках денежных потоков СБЕ-агентов ИГП актуальных показателей, соответствующих современной практике анализа финансово-экономического состояния хозяйствующих субъектов.

В этом качестве нами рекомендуется использовать показатель $NOPLAT$ нормализованной операционной прибыли, уменьшенной на величину скорректированных налогов [12]. Этот показатель в полной мере учитывает особенности формирования, оценки и управления денежными потоками предприятия. Для выбранного периода t (на горизонте оценки денежных потоков СБЕ):

$$NOPLAT_t = (EBIT_t - Pr_t + DP_t) \cdot (1 - Np_t) - \Delta RN_t, \quad (10)$$

где: $EBIT_t$ – операционная прибыль периода t до налогообложения (в соответствии с принципами управленческого учета затрат рассчитывается по формуле: выручка – налог на добавленную стоимость с продаж – прямые затраты материалов и труда (включая страховые взносы с заработной платы в фонды ОМС, ПФ и др.) – амортизация изнашиваемой части активов производственной сферы (включая и нематериальные активы – по выбранной ставке на основе балансовой стоимости) – подтвержденный налоговый убыток прошлого периода); Pr_t – начисленные к выплате проценты (процентные платежи по долговым обязательствам); DP_t – дополнительные доходы (расходы), учитываемые в счете прибылей и убытков от операционной деятельности (например, доходы и расходы от приобретения и продажи ценных бумаг, изменения их курсовой стоимости и пр.); Np_t – эффективная ставка налога на прибыль для периода t ; ΔRN_t – отложенные налоги для периода t :

$$\Delta RN_t = RN_t^{(+)} - RN_t^{(-)}, \quad (11)$$

где: $RN_t^{(+)}$ – сумма налогов к получению (отмеченные в активе баланса); $RN_t^{(-)}$ – сумма налогов к выплате (отложенные налоги, отмеченные в пассиве баланса). Если $\Delta RN_t \geq 0$, то в периоде t компания полностью погасила начисленные в соответствии с законодательством налоги, если $\Delta RN_t \leq 0$, то присутствуют отложенные налоги.

В состав свободного денежного потока RS_t необходимо включить возврат на капитал, инвестированный в производственный сегмент СБЕ, полученный в периоде t , а также амортизацию изнашиваемой части активов, начисленную в том же периоде:

$$RS_t = NOPLAT_t + A_t - \Delta PK_t, \quad (12)$$

где: ΔPK_t – изменение (прирост/сокращение) активов СБЕ, отраженное в балансе на конец периода t .

Если в составе денежного потока от операционной деятельности RS_t выделить свободный денежный поток кредиторов:

$$RS_t^{(K)} = Pr_t \cdot (1 - Np_t) + \Delta K_t,$$

где ΔK_t – величина основного кредита, которая должна быть погашена в периоде t согласно кредитному договору, и денежный поток налоговых выплат:

$$RS_t^{(H)} = (EBIT_t - Pr_t + DP_t) \cdot Np_t - RN_t^{(+)},$$

то денежный поток $RS_t^{(A)}$ акционеров (на собственный капитал) может быть рассчитан по формуле:

$$RS_t^{(A)} = NOPLAT_t + (A_t + Pr_t) \cdot Np_t - \Delta K_t + \Delta RN_t^{(-)} - \Delta PK_t. \quad (13)$$

Если в денежном потоке $RS_t^{(A)}$, задаваемом формулой (13), учтены все инвестиции, осуществлённые в периоде t в производственные активы (в данном случае они совпадают с ΔPK_t), то свободный денежный поток $R_t^{(A)}$ акционеров (собственников) совпадает с $RS_t^{(A)}$. В противном случае свободный денежный поток $R_t^{(A)}$ акционеров корректируется следующим образом:

$$R_t^{(A)} = NOPLAT_t + (A_t + Pr_t) \cdot Np_t - \Delta K_t + \Delta RN_t^{(-)} - \Delta PK_t - I_t, \quad (14)$$

где I_t – прочие инвестиции в активы производственной сферы, не отраженные в ΔPK_t (в основном во внеоборотные активы).

Чистый приведенный к начальному периоду (устойчивому функционированию ИГП) денежный поток на собственный капитал может быть представлен выражением:

$$NPR_t^A = -I_0 + \sum_{t=1}^T R_t^{(A)} \cdot (1 + e)^{-t}, \quad (15)$$

где: I_0 – первоначальные инвестиции в активы СБЕ на этапе создания ИГП; T – горизонт планирования; e – ставка дисконтирования, отражающая средневзвешенную стоимость рабочего капитала СБЕ на горизонте планирования (0; T). В случае непостоянства средневзвешенной сто-

имости капитала предполагается использовать переменную ставку e_t – дисконтирования.

Таким образом, критерием эффективности интегрированной производственной структуры на этапе функционирования в условиях конкурентных товарных и финансовых рынков является «прирост» стоимости денежных потоков СБЕ-агентов (или в абсолютном выражении, или в расчете на ед. инвестированного в их активы общефирменного капитала).

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1991. – 630 с.
2. Бельченко С.В., Халиков М.А., Щепилов М.В. Управление транзакционными издержками интегрированной группы предприятий: модели и методы. – М.: ЗАО Гриф и К. 2011. – 172 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: в 2 т. / Пер. с англ.; под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 1. – 590 с.
5. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пос. – 3-е изд. – М.: «Дело и Сервис», 2010. – 208 с.
6. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1997. – 286 с.
7. Коллер Т. Концепция холдинга: организационные структуры и управление. – Обнинск. ГЦИК, 1996. – 240 с.
8. Кокорев В.А. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
9. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 1995. – 655 с.
10. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288 с.
11. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: учеб. Пос. для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
12. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия / Под общ. ред. проф. Халикова М. А. – М.: Коммерческие технологии, 2015. – 595 с.

13. Якутин Ю. В. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // РЭЖ. 1998. № 5.
14. Mishchenko A.V., Khalikov M.A. Distribution of organic resources in the problem of optimizing the production of an enterprise // Journal of Computer and Systems Sciences International. 1993.

References

1. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija. – SPb: Piter, 1991. – 630 s.
2. Bel'chenko S.V., Halikov M.A., Shhepilov M.V. Upravlenie transakcionnymi izderzhkami integrirovannoj gruppy predpriyatij: modeli i metody. – M.: ZAO Grif K. 2011. – 172 s.
3. Brejli R., Majers S. Principy korporativnyh finansov / Per. s angl. N. Baryshnikovoj. – M.: Olimp-Biznes, 2008. – 1008 s.
4. Brighem Ju., Gapenski L. Finansovyj menedzhment: v 2 t. / Per. s angl.; pod red. V.V. Kovaleva. – SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1997. T.1. – 590 s.
5. Granaturov V.M. Jekonomicheskij risk: sushhnost', metody izmerenija, putisnizhenija: Ucheb. pos. – 3-e izd. – M.: «Deloi Servis», 2010. – 208 s.
6. Klejner G.B. Predpriyatije v nestabil'noj ekonomicheskoi srede: riski, strategija, bezopasnost'. – M.: Jekonomika, 1997. – 286 s.
7. Koller T. Koncepcija holdinga: organizacionnye struktury i upravlenie. – Obninsk. GCIK, 1996. – 240 s.
8. Kokorev V.A. Institucional'nye preobrazovanija v sovremennoj Rossii: analiz dinamiki transakcionnyh izderzhek // Voprosy ekonomiki. 1996. № 12.
9. Stojanova E.S. Finansovyj menedzhment. Rossijskaja praktika / E.S. Stojanova. – M.: Perspektiva, 1995. – 655 s.
10. Stupakov V.S., Tokarenko G.S. Risk-menedzhment: Ucheb. posobie. – M.: Finansy i statistika, 2005. – 288 s.
11. Tjepman L.N. Riski v jekonomike: ucheb. Pos. dljavuzov / Pod red. prof. V.A. Shvandera. – M.: JuNITI-DANA, 2002. – 380 s.
12. Halikov M.A., Hechumova Je.A., Shhepilov M.V. Modeli i metody vybora i ocenkiy effektivnosti rynochnoj i vnutrifirmennoj strategij predpriyatija/ Podobshh. red. prof. Halikova M. A. – M.: Kommercheskie tehnologii, 2015. – 595 s.
13. Jakutin Ju. V. Konceptual'nye podhody k ocenke jeffektivnosti korporativnoj integracii // RJeZh. 1998. № 5.
14. Mishchenko, A.V., Khalikov, M.A. Distribution of organic resources in the problem of optimizing the production of an enterprise // Journal of Computer and Systems Sciences International. 1993.

Е. Ф. Никитская

*Доктор экономических наук, профессор,
elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Кафедра Национальной и региональной экономики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

М. А. Валишвили

*Кандидат экономических наук, старший преподаватель,
9765501@mail.ru*

*Кафедра Финансы и цены,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Моделирование структуры расходных обязательств муниципальных образований

***Аннотация.** В статье рассматривается система нормирования бюджетных средств на муниципальном уровне, нацеленная на повышение бюджетной обеспеченности. Авторами обоснованы варианты экономического моделирования стоимости муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований на примере Московской области.*

***Ключевые слова:** экономическая модель, муниципальные услуги, вопросы местного значения, бюджет муниципального образования, финансовая обеспеченность, нормативы расходов, нормативные публичные обязательства.*

E. F. Nikitskaya

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Department of National and Regional Economy,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

M. A. Valishvili

*Cand. Sci. (Econ.), Senior Lecturer,
9765501@mail.ru*

*Department of Finance and Prices,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

Modeling of the structure of expenditure liabilities of municipalities

Annotation. The article considers the system of rationing budget funds at the municipal level, aimed at increasing the budget provision. The authors substantiate the options for economic modeling of the cost of municipal services provided at the expense of the budgets of municipalities by the example of the Moscow region.

Keywords: economic model, municipal services, local issues, municipal budget, financial security, expenditure standards, normative public obligations.

Бюджетная обеспеченность территорий является одним из ключевых факторов решения социально-экономических проблем и перехода к устойчивому экономическому росту на основе повышения инвестиционной активности всех участников рынка. На повестке дня стоит вопрос модернизации системы государственного управления на основе создания новых подходов к содержанию бюджетного планирования в контексте повышения эффективности бюджетных расходов¹. Из всех бюджетных уровней России именно муниципальные образования находятся в наиболее критическом состоянии в плане бюджетной сбалансированности. Устойчивое функционирование бюджетного механизма предполагает проведение более ответственной бюджетной политики, как на федеральном, так и на региональном уровне². Реформа местного самоуправления предоставила муниципальным образованиям широкий круг полномочий и значительную степень самостоятельности при решении вопросов местного значения, однако достаточные условия для полноценного экономического развития на муниципальном уровне так и не сформировались.

Перед местными администрациями возникла необходимость перехода к режиму жесткой экономии бюджетных ресурсов, требующая поиска соответствующих организационно-экономических механизмов. К одному из таких механизмов можно отнести законодательно закрепленное регулирование стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований. В этой связи необходимо учитывать ряд особенностей, сложившихся на муниципальном уровне:

- 1) действует жестко регламентированная система бюджетного учета;

¹ Сугарова И.В. Содержание бюджетного планирования расходов // TERRA ECONOMICUS. 2013. Том 11. № 3, Часть 3. С. 74–78.

² Кудрин А.Л. Федеральный бюджет – важнейший инструмент реализации государственной политики // Финансы. 2013. № 1. С. 3–7.

2) существует сложившаяся практика бюджетного планирования, основанная на системе утвержденных муниципальных программ;

3) отсутствует единообразие в направленности муниципальных программ и организационной структуре муниципального управления.

Последнее обстоятельство создает барьеры в процессе государственного регулирования (в том числе перераспределения) бюджетных расходов муниципальных образований, осуществляемого правительственными структурами регионов при расчетах межбюджетных трансфертов. Как следствие, возникает необходимость создания экономической модели, которая позволила бы формализовать и унифицировать структурные составляющие расходов на предоставление муниципальных услуг вне зависимости от специфики программно-целевого управления конкретного муниципального образования.

В качестве объекта для моделирования избрана система управления стоимостью муниципальных услуг, оказываемых за счет бюджетных средств, Московской области. В данном регионе на законодательном уровне действует система нормативных правовых актов, теоретически позволяющая произвести стоимостную оценку полномочий, которыми наделены органы местного самоуправления муниципальных образований. В основу этой системы положен закон Московской области № 176/2011-ОЗ «О нормативах стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области, применяемых при расчетах межбюджетных трансфертов» (далее — закон Московской области № 176/2011-ОЗ).

Для создания экономической модели расчета стоимости муниципальных услуг за счет средств местных бюджетов необходимо определиться с целью, для которой она создается. Для этого обратимся к методологии экономического моделирования. Прежде всего, отметим, что моделирование представляет собой замену прямого исследования определенной системы (оригинала) исследованием другой системой, называемой моделью этого оригинала. Экономическая модель — это выраженная в формальном представлении экономическая абстракция, логическая структура которой определяется ее объективными свойствами и целью исследования, для которого это описание предпринимается. Смысл моделирования чаще всего заключается в том, что модель системы проще оригинала и ее исследование менее трудоемко.

Важнейшими свойствами моделей являются их *полнота*, *адекватность* и *точность*. Полнота характеризуется тем, какое количество характеристик оригинала отображает модель. Любая модель неполна по сравнению с оригиналом и какие-то характеристики при моделирова-

нии «теряются»³. Уровень полноты модели влияет на ее адекватность. В наиболее общем случае модель называют адекватной оригиналу, если она удовлетворяет поставленным целям моделирования, т.е., способна дать ответ на поставленные вопросы. Степень количественной близости характеристик модели и оригинала называется количественной адекватностью, или *точностью* модели.

Схема процесса создания математической модели следующая: **постановка задачи > формализация > решение > проверка адекватности > использование.**

На этапе постановки задачи выполняются следующие процедуры:

- определение объекта исследования;
- формулировка цели исследования, определение характеристик системы, которые должна отображать построенная модель.

На этапе формализации:

- проводится анализ объекта исследования, определяются его основные структурные элементы;
- выявляются наиболее существенные характеристики этих элементов, определяется степень полноты модели;
- производится описание взаимосвязей между элементами и характеристиками системы.

Экономическая модель, которую необходимо построить, имеет следующие характеристики:

- по целевому назначению — прикладная (посвящена рассмотрению прикладной задачи управления бюджетными расходами);
- по типу информации — идентифицируемая (определение структуры и параметров модели, обеспечивает наилучшее совпадение модели и исходной системы);
- по типу подхода к изучаемым системам — нормативная (предназначена для нахождения желательного состояния объекта);
- по учёту фактора неопределённости — детерминированная, (предполагает однозначное и предсказуемое поведение моделируемой системы в заданных условиях);
- по используемому инструментарию — статическая (все зависимости отнесены к одному периоду времени).

Наиболее значимые свойства модели, применимые в нашем случае:

- упрощенность — модель отображает только существенные стороны объекта и, кроме того, должна быть проста для исследования;

³ До Тхи Хань Математическое моделирование экономических процессов [Электронный ресурс] — URL: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2015/C24/014.pdf>.

- приближенность — действительность отображается моделью приближенно;
- адекватность моделируемой системе — модель должна успешно описывать моделируемую систему;
- информативность — модель должна содержать достаточную информацию о системе;
- полнота — в модели должны быть учтены все основные связи и отношения, необходимые для обеспечения цели моделирования.

В правовом поле Московской области разработаны и утверждены нормативные методики оценки стоимости по всем вопросам местного значения, указанным в законе Московской области № 176/2011-ОЗ. Оценивая нормативно утвержденную систему расчета стоимости предоставления муниципальных услуг, отметим, что данные методики, имеют определенную специфику.

Во-первых, они ориентированы на ограничение расходов, связанных с предоставлением муниципальных услуг населению, поскольку алгоритмы расчета построены на системе нормативов, среднестатистических показателях и т.п.

Во-вторых, законом Московской области №176/2011 предусмотрено установление нормативов расходов на реализацию мероприятий в сферах / направлениях, которые непосредственно не определены в качестве вопросов местного значения в Федеральном законе 131-ФЗ (сфера массовой информация; деятельность многофункциональных центров). Такого рода расходы не являются обязательными, носят вспомогательный характер, их осуществление целесообразно лишь при достаточном уровне бюджетной обеспеченности.

В-третьих, не все вопросы местного значения, установленные действующей редакцией Федерального закона 131-ФЗ, учтены в рассматриваемом законе. С этой точки зрения, система расчета нормативов стоимости предоставления муниципальных услуг, которую можно рассматривать как интегральную модель, не соответствует свойствам полноты и точности.

На рисунках 1 и 2 представлены предлагаемые авторами модели структуры расходов на предоставление муниципальных услуг, оказываемых за счет средств местных бюджетов Московской области.

С позиций агрегированного измерения стоимости предоставления муниципальных услуг разницы между моделями, представленными на рисунках 1 и 2, не существует. В то же время с точки зрения структуры расходов и, соответственно, с точки зрения аналитического значения имеется принципиальное различие. В первом случае (рис. 1)

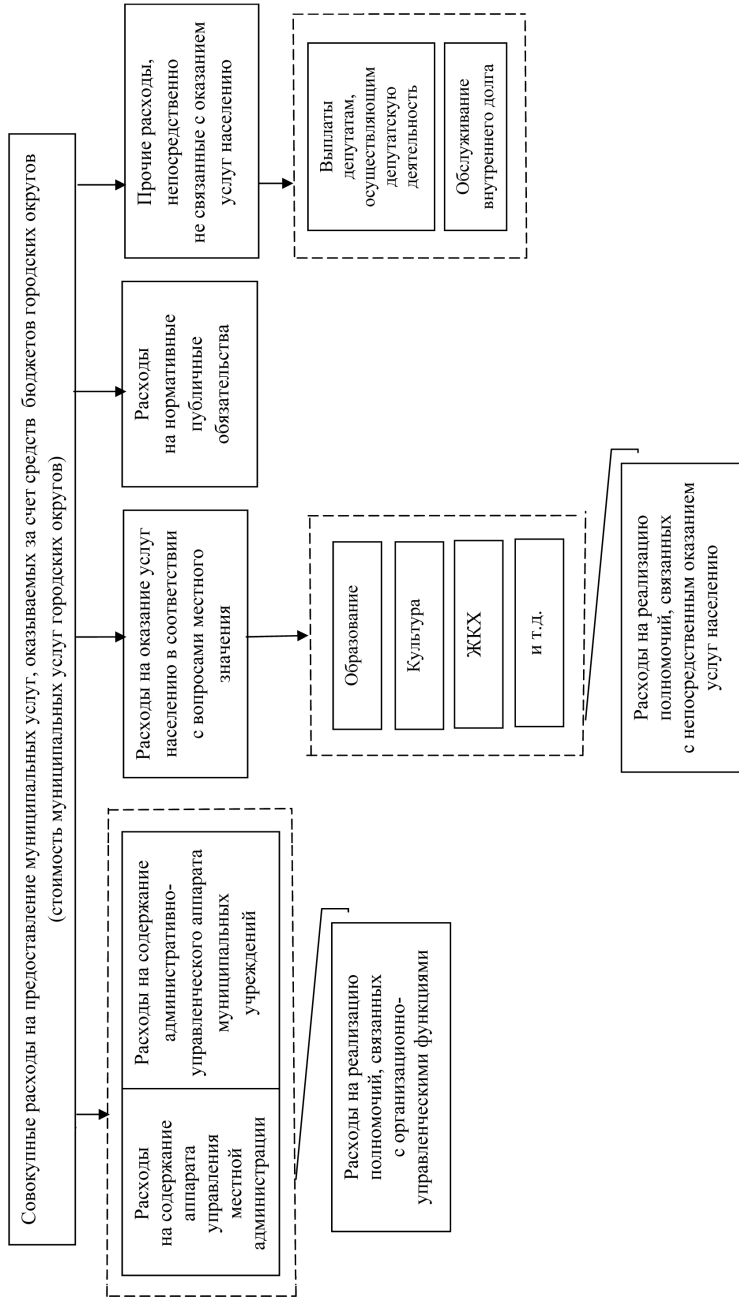
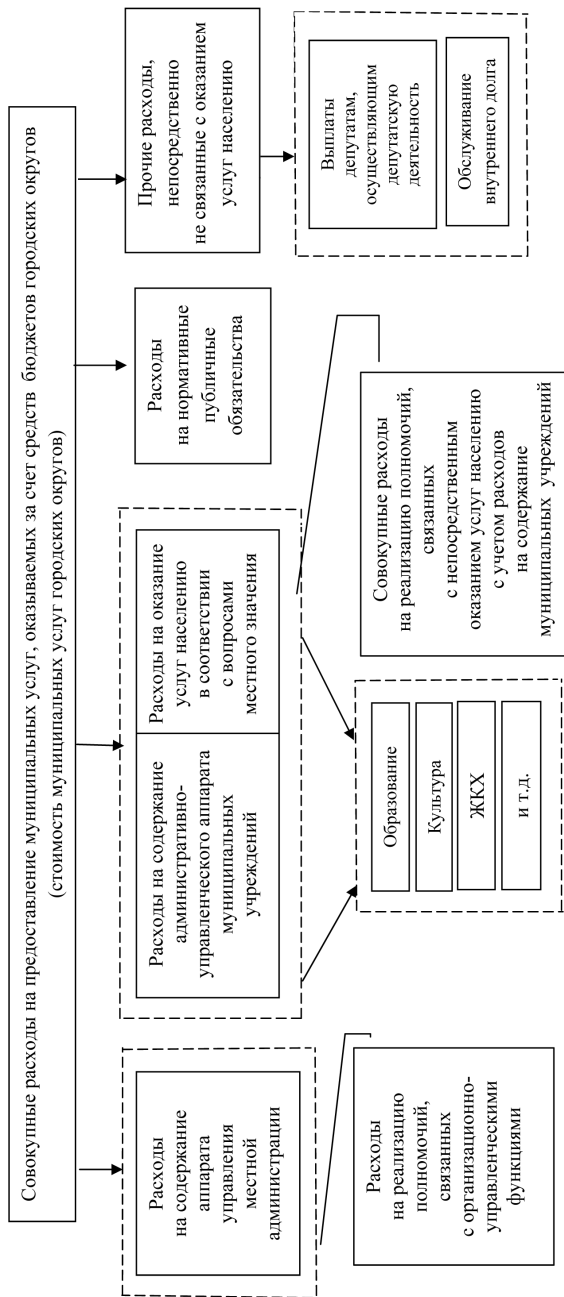


Рис. 1. Структура расчета стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области
Вариант 1 (разработка авторов)



**Рис. 2. Структура расчета стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области
Вариант 2 (разработка авторов)**

обособляются все расходы, направленные на административно-управленческие цели, включая расходы на аппарат управления местной администрации и содержание муниципальных учреждений вместе с административно-управленческим аппаратом. При этом в отдельную позицию выделяются расходы, направленные на непосредственное оказание услуг населению. Такая группировка позволяет оценивать распределение расходов по целевому назначению, подразумевая, что главной целью существования местного самоуправления является оказание муниципальных услуг населению, в связи с чем, данная доля расходов должна быть преобладающей и не иметь тенденцию к снижению.

Во второй модели (рис. 2) объединяются расходы на содержание муниципальных учреждений (включая расходы на административно-управленческий аппарат) и расходы на оказание услуг населению, реализуемых соответствующими муниципальными учреждениями. В таком разрезе осуществляется расчет совокупных расходов по каждой сфере деятельности местного самоуправления, что, собственно и заложено в методиках расчета нормативов стоимости предоставления муниципальных услуг, утвержденных Правительством Московской области в соответствии законом Московской области от 28.10.2011 № 176/2011. Заметим, что практика создания в муниципальных образованиях Московской области муниципальных учреждений не нашла широкого распространения в силу тенденции к существенному сокращению численности управленческого аппарата, которая является результатом политики, проводимой Правительством Московской области.

Основываясь на приведенных выше доводах, для разработки экономической модели изберем универсальный вариант, не зависящий от специфики муниципального управления. Выделим следующие группы расходов, которые будут представлять укрупненные элементы совокупных расходов на предоставление муниципальных услуг:

- 1) расходы на содержание аппарата управления местной администрации;
- 2) расходы на содержание административно-управленческого аппарата муниципальных учреждений;
- 3) расходы на оказание услуг населению в соответствии с вопросами местного значения;
- 4) расходы на нормативные публичные обязательства;
- 5) прочие расходы, непосредственно не связанные с оказанием услуг населению.

Дальнейшие шаги при разработке экономической модели основаны на сочетании действующих нормативных правовых актов и класси-

фикации операций сектора государственного управления, относящихся к расходам бюджетов (КОСГУ)⁴. В отношении расходов по первым двум группам утверждена методика расчета норматива расходов на обеспечение деятельности органов местного самоуправления⁵. В соответствии с данной методикой к расчету принимаются:

- расходы на оплату труда работников органов местного самоуправления и начисления на выплаты по оплате труда;
- расходы на оплату работ, услуг, приобретение оборудования, материальных запасов для муниципальных нужд, уплату налога на имущество и земельного налога без учета расходов на проведение капитального ремонта зданий и служебных помещений;
- расходы на выплату пенсии за выслугу лет лицам, замещавшим муниципальные должности и должности муниципальной службы в органах местного самоуправления.

Авторами предлагается в группах расходов на обеспечение деятельности органов местного самоуправления и муниципальных учреждений использовать классификацию расходов бюджета по КОСГУ и учесть следующие укрупненные расходы:

- заработная плата, прочие выплаты и начисления на выплаты по оплате труда;
- расходы на оплату работ, услуг, приобретение оборудования, материальных запасов для муниципальных нужд без учета расходов на проведение капитального ремонта зданий и служебных помещений;
- уплата налога на имущество, земельного налога, государственных пошлин и сборов, разного рода платежей в бюджеты всех уровней.

В свою очередь, данные расходы могут быть детализированы в соответствии с классификации операций сектора государственного управления.

Наиболее многочисленными являются по количеству и объему затрат являются расходы на непосредственное оказание услуг населению в

⁴ Приказ Минфина России от 1 июля 2013 г. № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации»

⁵ Правительства Московской области от 21 октября 2011 г. № 1235/43 (в ред. постановлений Правительства МО от 21.09.2015 № 840/35, от 18.10.2016 № 766/38) «Методика расчета норматива расходов на обеспечение деятельности органов местного самоуправления и муниципальных органов муниципальных образований Московской области, направленной на организацию предоставления муниципальных услуг в соответствии с вопросами местного значения, применяемого при расчетах межбюджетных трансфертов из бюджета Московской области».

соответствии с вопросами местного значения. В данном случае возможны 2 подхода: 1) учитывать все без исключения вопросы местного значения, указанные в Федеральном законе 131-ФЗ; 2) учитывать вопросы местного значения (или группы вопросов), в отношении которых предусмотрено определение нормативов стоимости предоставления муниципальных услуг. Недостатками будет обладать каждый из подходов. В первом случае экономическая модель, ориентированная на полный перечень вопросов местного значения, теряет свойство адекватности и реализуемости, поскольку не соответствует действующей практике формирования бюджетных расходов муниципальных образований, построенной на муниципальных программах, а также не соответствует законодательной базе Московской области. Во втором случае математическая модель не обладает свойством полноты, однако этот недостаток может быть преодолен при внесении изменений в законодательство, предусматривающих включение в состав нормативов стоимости неучтенных вопросов местного значения и соответствующих им полномочий.

Детализация расходов по вопросам местного значения возможна следующими способами: 1) в соответствии с классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ); 2) в соответствии с законом Московской области от 28.10.2011 № 176/2011, в котором установлены стоимостные нормативные ограничения в расчете на ту или иную единицу измерения; 3) в соответствии с постановлениями Правительства Московской области, в которых утверждены методики расчета нормативов стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области для всех сферы, предусмотренных законом Московской области от 28.10.2011 № 176/2011. Во втором и третьем случаях к расчету принимаются расходы без учета расходов на обеспечение деятельности муниципальных учреждений, в том числе на содержание административно-управленческого персонала, поскольку этот вид расходов обособлен в отдельную группу.

Расходы на нормативные публичные обязательства определяются их составом, включающим:

- расходы на выплату пенсии за выслугу лет лицам, замещавшим муниципальные должности и должности муниципальной службы в органах местного самоуправления;
- расходы на оказание материальной помощи гражданам в случае имущественных потерь, вызванных чрезвычайными ситуациями (пожары, наводнения, техногенные аварии и т.п.);

- расходы на дополнительные меры социального обеспечения отдельных категорий граждан в виде предоставления льгот или компенсаций по оплате коммунальных услуг;
- расходы на дополнительные меры социального обеспечения отдельных категорий граждан в виде предоставления льготы или компенсации по оплате жилья;
- расходы на предоставление льгот на проезд в городском транспорте;
- расходы на обеспечение дополнительным горячим питанием отдельных категорий обучающихся;
- расходы на обеспечения одеждой, обувью, мягким инвентарем, предметами личной гигиены обучающихся в учреждениях с адаптивными программами;
- расходы на выплаты по приобретению школьной и спортивной формы детям из многодетных семей;
- расходы на возмещение специализированной службе по вопросам похоронного дела стоимости услуг в части, превышающей размер возмещения, установленный законодательством Российской Федерации и законом Московской области;
- расходы на дополнительные меры социальной поддержки и социальной помощи гражданам (выплаты малоимущим, пенсионерам, инвалидам, ветеранам, почетным жителям, многодетным семьям, в связи с юбилейными датами и др.).

В подавляющем числе случаев, в открытом доступе расходы на нормативные публичные обязательства отсутствуют. Предоставление подобной информации на официальных сайтах муниципальных образований является скорее исключением, чем правилом.

Прочие расходы, непосредственно не связанные с оказанием услуг населению, включают:

- выплаты депутатам, осуществляющим депутатскую деятельность;
- расходы на обслуживание внутреннего долга;

Гарантии депутатам муниципальных образований Московской области регламентируются законодательно ⁶. Должность депутата муниципального образования относится к муниципальным должностям.

⁶ Закон Московской области от 18.09.2009 № 107/2009-ОЗ (ред. от 16.04.2015) «О гарантиях осуществления полномочий депутатами Советов депутатов муниципальных образований Московской области, членами выборных органов местного самоуправления и выборными должностными лицами местного самоуправления муниципальных образований Московской области» (принят постановлением Мособлдумы от 10.09.2009 № 2/89-П).

Денежное содержание депутатов установлено только для депутатов, осуществляющих деятельность на постоянной основе. Численность депутатов входит в норматив общей предельной численности депутатов, выборных должностей и муниципальных служащих⁷.

Расходы на обслуживание внутреннего долга связаны с муниципальными заимствованиями, привлечение которых регулируется статьями 103, 106 и пунктом 4, статьи 136 Бюджетного кодекса РФ. В случае привлечения банковских кредитов объем расходов по погашению основного долга и процентов зависит от условий кредитования, установленных уполномоченным банком.

Группировка расходов, принятая в предложенных моделях особенно важна для дотационных муниципальных образований, в которых возникает крайне низкий уровень бюджетной обеспеченности. Невозможность реализовать весь комплекс муниципальных услуг, предусмотренный федеральным и региональным законодательством, приводит к необходимости ранжировать их по уровню социальной значимости, в соответствии с чем, пересматривать применяемый действующий состав расходов на предмет исключения расходов, не относящихся к категории обязательных. Отметим, что бюджетная ограниченность экономики всегда создают дилемму между необходимостью развития и возможностью потребления, в том числе за счет средств, которые потенциально могли быть направлены на развитие⁸.

Остается открытым вопрос, являются ли данные модели теоретическими или прикладными. Для того чтобы модель была адекватной, она должна соответствовать действующей на муниципальном уровне системе планирования, учета и управления бюджетными расходами. С этой точки зрения возникают две альтернативы: необходимость адаптации модели к действующей практике, либо необходимость адаптации действующей практики к предлагаемым моделям.

⁷ Постановлением Правительства Московской области от 11.11.2009 № 947/48 «Об утверждении нормативов формирования расходов на оплату труда депутатов, выборных должностных лиц местного самоуправления, осуществляющих свои полномочия на постоянной основе, муниципальных служащих» (с изменениями на 16 января 2018 года).

⁸ Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Взаимодействие механизмов государственного финансового регулирования и рыночного саморегулирования в процессе инновационного развития регионов и муниципальных образований // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, № 5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/186EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/186EVN515.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 1 июля 2013 г. № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации».
2. Закон Московской области № 176/2011-ОЗ «О нормативах стоимости предоставления муниципальных услуг, оказываемых за счет средств бюджетов муниципальных образований Московской области, применяемых при расчетах межбюджетных трансфертов».
3. Постановление Правительства Московской области от 21 октября 2011 г. № 1235/43 (в ред. постановлений Правительства МО от 21.09.2015 № 840/35, от 18.10.2016 № 766/38) «Методика расчета норматива расходов на обеспечение деятельности органов местного самоуправления и муниципальных органов муниципальных образований Московской области, направленной на организацию предоставления муниципальных услуг в соответствии с вопросами местного значения, применяемого при расчетах межбюджетных трансфертов из бюджета Московской области».
4. До Тхи Хань Математическое моделирование экономических процессов [Электронный ресурс] – URL: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2015/C24/014.pdf>.
5. Кудрин А.Л. Федеральный бюджет – важнейший инструмент реализации государственной политики // *Финансы*. 2013. № 1. С. 3–7.
6. Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Взаимодействие механизмов государственного финансового регулирования и рыночного саморегулирования в процессе инновационного развития регионов и муниципальных образований // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/186EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/186EVN515.
7. Сугарова И.В. Содержание бюджетного планирования расходов. // *TERRA ECONOMICUS*. 2013. № 3, (Том 3, Часть 3). С. 74–78.

Reference

1. Prikaz Minfina Rossii ot 1 iyulya 2013 g. № 65n «Ob utverzhdanii Ukazaniy o poryadke primeneniya byudzhetnoj klassifikatsii Rossijskoj Federatsii».
2. Zakon Moskovskoj oblasti № 176/2011-OZ «O normativakh stoimosti predostavleniya munitsipal'nykh uslug, okazyvaemykh za schet sredstv byudzhetov munitsipal'nykh obrazovaniy Moskovskoj oblasti, primenyaemykh pri raschetakh mezhbyudzhetnykh transfertov».
3. Postanovlenie Pravitel'stva Moskovskoj oblasti ot 21 oktyabrya 2011 g. № 1235/43 (v red. postanovlenij Pravitel'stva MO ot 21.09.2015 № 840/35,

- от 18.10.2016 № 766/38) «Metodika rascheta normativa raskhodov na obespechenie deyatelnosti organov mestnogo samoupravleniya i munitsipal'nykh organov munitsipal'nykh obrazovaniy Moskovskoj oblasti, napravlennoj na organizatsiyu predostavleniya munitsipal'nykh uslug v sootvetstvii s voprosami mestnogo znacheniya, primenyaemogo pri raschetakh mezhbyudzhethnykh transfertov iz byudzheta Moskovskoj oblasti».
4. Do Tkhi KHan' Matematicheskoe modelirovanie ehkonomicheskikh protsessov [EHlektronnyj resurs] Ī URL: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2015/C24/014.pdf>.
 5. Kudrin A.L. Federal'nyj byudzheth – vazhnejshij instrument realizatsii gosudarstvennoj politiki // Finansy. 2013. № 1. S. 3–7.
 6. Nikitskaya E.F., Valishvili M.A. Vzaimodejstvie mekhanizmov gosudarstvennogo finansovogo regulirovaniya i rynochnogo samoregulirovaniya v protsesse innovatsionnogo razvitiya regionov i munitsipal'nykh obrazovaniy // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE» Tom 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/186EVN515.pdf> (dostup svobodnyj). Zagl. s ehkrana. YAz. rus., angl. DOI: 10.15862/186EVN515
 7. Sugarova I.V. Soderzhanie byudzhethnogo planirovaniya raskhodov. // TERRA ECONOMICUS. 2013. № 3, (Tom 3, CHast' 3). S. 74–78.

О. В. Никифорова

*Кандидат экономических наук, доцент,
nifikorova@mail.ru*

*Кафедра бухгалтерского учета и финансов,
Казанский кооперативный институт (филиал),
Российский университет кооперации,
Казань, Российская Федерация*

Онлайн-касса для индивидуальных предпринимателей

***Аннотация.** В статье рассмотрено понятие онлайн-кассы, принцип ее работы, порядок перехода на онлайн кассу, административные штрафы за нарушения в области внедрения контрольно-кассовой техники (ККТ).*

***Ключевые слова:** оператор фискальных данных, фискальный накопитель, онлайн-касса, контрольно-кассовая техника.*

O. V. Nikiforova

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
nifikorova@mail.ru*

*Department of Accounting and Finance,
Kazan Cooperative Institute (Branch),
Russian University of Cooperation,
Kazan, Russian Federation*

Online cash desk for individual entrepreneurs

***Annotation.** The article deals with the concept of an online cash desk, the principle of its operation, the procedure for switching to an online cash register, administrative fines for violations in the field of implementation of a control and cash equipment (CCE).*

***Keywords:** operator of fiscal data, fiscal storage, online cash register, cash registers.*

В июле 2016 года был принят Федеральный закон об онлайн-кассах. Этот закон внес изменения в положения 54-ФЗ «О применении ККТ». С 1 июля 2017 года все кассовые аппараты передают электронные копии чеков онлайн в налоговую¹.

Онлайн-кассы представляют собой тот же кассовый аппарат, только отвечающий уже новым требованиям. Требования выставляются следующие: на чеке следует иметь печать qr код и ссылку; отправлять ко-

¹ Федеральный закон 54-ФЗ «О применении кассовой техники».

пии чеков в оператору фискальных данных и покупателям; иметь фискальный накопитель, встроенный в корпус; свободно взаимодействовать с аккредитованными операторами фискальных данных.

Как выглядит мобильная онлайн-касса? Небольшая касса, которую можно носить с собой. Интернет подключается с помощью сим-карты. Подходит для микро-бизнеса, услуг курьеров и предпринимателей, которые торгуют с машин. Подключается она к планшету или телефону.

Как выглядит стационарная онлайн-касса? Есть кассы, которые подходят для малого бизнеса — имеют минимум функций и медленно печатают чеки. Модели для среднего и большого бизнеса быстро печатают чеки и имеют расширенные функции. Подключается к компьютеру или терминалу.

Многие производители дорабатывают кассовые аппараты, выпущенные ранее, то есть не обязательно иметь в наличии совершенно новый вид кассы. Все кассовые аппараты должны быть внесены в реестр моделей контрольно-кассовой техники и утверждены Федеральной налоговой службой. Процесс продажи товаров, продукции, работ, услуг при онлайн-кассе теперь выглядит следующим образом: покупатель оплачивает покупку, онлайн-касса формирует чек, который записывается в фискальный накопитель, где подписывается фискальными данными; фискальный накопитель обрабатывает чек и передает его оператору фискальных данных; ОФД принимает чек и высылает фискальному накопителю обратный сигнал о том, что чек получен; ОФД обрабатывает информацию и отправляет её в налоговую службу; если нужно, кассир отправляет электронный чек на почту или телефон покупателя.

Зарегистрировать онлайн-кассу можно в любой налоговой инспекции, а не только в своей ².

Данная процедура может быть проведена 2 способами:

1. При прямом обращении в ФНС через сайт.

2. Воспользовавшись содействием оператора фискальных данных.

Оба способа предполагают обязательное оформление электронной подписи. В первом варианте это будет стоить порядка 5000 рублей при обращении в удостоверяющий центр, занимающийся оформлением электронной цифровой печати. Стоимость услуг оператора фискальных данных по регистрации электронной цифровой подписи для онлайн-кассы во многих случаях заметно меньше: вполне реально найти предложение в пределах 2000—3000 рублей.

² Жемердей Ю.В. Автоматизированный бухгалтерский учёт: переход на онлайн-кассы. Менеджмент предпринимательской деятельности. 2017. С. 394—397.

Переход на онлайн-кассы согласно письму Минфина РФ от 30 марта 2016 № 03-01-15/17988 проводится в четыре этапа: 1-й этап (с 15 июля 2016 года) – организации и ИП переходят на онлайн-кассы добровольно; 2-й этап (с 1 февраля по 1 июля 2017 года) – налоговая служба перестает регистрировать кассы, не отвечающие новым требованиям. До 1 июля 2017 года можно продолжать применять обычные кассы, зарегистрированные до 1 февраля 2017 года; 3-й этап (с 1 июля 2017 года) – организации и индивидуальные предприятия (ИП), применяющие обычную контрольно-кассовую технику обязаны перейти на онлайн-кассы. Исключением являются: организации и ИП, уплачивающие ЕНВД, ИП, применяющие патентную систему, а также оказывающие услуги населению; 4-й этап (с 1 июля 2018 года) – онлайн-кассы обязаны применять все организации в том числе: организации и ИП, уплачивающие ЕНВД, ИП, применяющие патентную систему, а также оказывающие услуги населению³.

Зачем вводят онлайн-кассы? Для ФНС – это возможность сделать бизнес более прозрачным, повысить налоговые сборы и сократить массовые проверки.

Согласно новым правилам, ЭКЛЗ нужно будет заменить на фискальный накопитель, подключить кассу к интернет и заключить договор с оператором фискальных данных. Все кассы должны передавать чеки оператору фискальных данных в режиме реального времени. Исключением являются только специальные зоны, где разрешено использование автономных кассовых машин, которые не освобождены от передачи информации в налоговую службу.

Срок действия фискального накопителя для всех предпринимателей разный и зависит от применяемой системы налогообложения:

- при общей системе налогообложения срок действия фискального накопителя составляет 13 месяцев;
- при упрощенной, патентной системе налогообложения и едином налоге на вмененный доход срок действия фискального накопителя составляет 36 месяцев.

Началом срока службы фискального накопителя является дата его активации.

Владелец контрольно-кассовой техники обязан хранить фискальный накопитель после замены 5 лет. Менять фискальный накопитель

³ Никифорова О.В., Кабиров А.В. Онлайн кассы: преимущества и недостатки нововведения. Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. 2017. С. 51–53.

предприниматель может самостоятельно. Но чтобы избежать проблем с регистрацией или заменой фискального накопителя, нужно обращаться в сервисные центры.

Административные штрафы за нарушения в области внедрения ККТ:

1) За неприменение ККТ в установленном порядке. Должностное лицо: от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{2}$ всей суммы транзакции, но не менее 10 000 рублей. Юридическое лицо и ИП: от $\frac{3}{2}$ до всей суммы транзакции, но не менее 30 000 рублей.

2) За систематическое нарушение закона. Должностное лицо: Дисквалификация на срок от 1 года до 2 х лет. Юридическое лицо и ИП: Административная приостановка деятельности до 90 суток.

3) За применение ККТ, не соответствующей новым требованиям ФЗ-54. Должностное лицо: Предупреждение или наложение административного штрафа от 1500 до 3000 рублей.

Юридическое лицо и ИП: Предупреждение или наложение административного штрафа от 5000 до 10 000 рублей.

4) За непредставление информации и документов по запросам налоговых органов или предоставление с нарушением сроков. Должностное лицо: Предупреждение или наложение административного штрафа от 1500 до 3000 рублей. Юридическое лицо и ИП:

Предупреждение или наложение административного штрафа от 5000 до 10 000 рублей.

5) За непредставление клиенту бумажного или электронного чека по его требованию.

Должностное лицо: Предупреждение или наложение административного штрафа 2000 рублей. Юридическое лицо и ИП: Предупреждение или наложение административного штрафа 10 000 рублей ⁴.

Таким образом, применение онлайн-касс как для контролирующих органов, так и для организаций и индивидуальных предпринимателей имеет такие положительные моменты как:

- упрощение процедуры контроля налоговой службой при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт;
- быстрота получения данных о ежедневной наличной выручке и уменьшение количества выездных налоговых проверок;

⁴ Ежов А.Ю., Андреева Т.В. Онлайн-касса: особенности внедрения и административные правонарушения. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 5. С.147–149.

- отсутствует очередь и необходимость сбора большого количества документов для регистрации контрольно-кассовой техники в налоговых органах, поскольку данная технология дает возможность осуществлять постановку техники на учет электронно;
- одномоментное получение покупателями интернет-магазинов электронного кассового чека.

Для представителей малого бизнеса данное нововведение имеет и отрицательные моменты:

- значительные затраты на переоборудование контрольно-кассовой техники;
- плата за обслуживание онлайн-касс;
- обеспечение хорошей связи телекоммуникационных каналов;
- временные и денежные расходы на обучение персонала работе на онлайн-кассах;
- необходимость высокого уровня технического обслуживания контрольно-кассовой техники, что может обеспечить не каждое предприятие.

В результате осуществления таких значительных затрат не исключается и вероятность закрытия некоторых небольших предприятий.

Список литературы

1. Федеральный закон 54-ФЗ «О применении кассовой техники». – Режим доступа: <http://www.roboxchange.com/54-fz-o-primenenii-kkt-obnovlenie/>.
2. Ежов А.Ю., Андреева Т.В. Онлайн-касса: особенности внедрения и административные правонарушения. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. № 5. С. 147–149.
3. Жемердей Ю.В. Автоматизированный бухгалтерский учёт: переход на онлайн-кассы. Менеджмент предпринимательской деятельности. 2017. С. 394–397.
4. Никифорова О.В., Кабиров А.В. Онлайн кассы: преимущества и недостатки нововведения. Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. 2017. С. 51–53.

References

1. Federal Law 54-FZ «On the use of cash machines.» – Access mode: <http://www.roboxchange.com/54-fz-o-primenenii-kkt-obnovlenie/>.
2. Ezhov A. Yu., Andreeva T. V. Online cash register: features of implementation and administrative violations. Actual problems of the humanities and natural sciences. № 5. P. 147–149.

3. Zhemerdey Yu.V. Automated accounting: switching to online cash departments. Management of business activity. 2017. P. 394–397.
4. Nikiforova O.V., Kabirov A.V. Online cash departments: advantages and disadvantages of innovation. Cooperation and entrepreneurship: state, problems and prospects: a collection of scientific papers of the international conference of young scientists, graduate students, students and students. 2017. P. 51–53.

А. Ф. Нурисламова

Аспирант,
albina-ufa19@yandex.ru

Башкирский государственный университет,
Уфа, Российская Федерация

Возникновение корпоративной анорексии в процессе оптимизации затрат на персонал

***Аннотация.** В условиях все возрастающей конкуренции контролирование и оптимизация расходов является непрерывным процессом. В данной статье рассматривается оптимизация затрат на персонал и проявление такого недуга организации как корпоративная анорексия в результате сверхэкономии на персонале.*

***Ключевые слова:** оптимизация затрат на персонал, корпоративная анорексия, реструктуризация, аутсорсинг.*

A. F. Nurislamova

Postgraduate student,
albina-ufa19@yandex.ru

Bashkir state university,
Ufa, Russian Federation

Occurrence of corporate anorexia in the process of payroll costs optimization

***Annotation.** The cost control and optimization is the continuous process within the conditions of the increasing competition. The article reviewed the payroll costs optimization and the corporate anorexia as a malaise of a business organization resulting from an extra-economy cut on staff.*

***Keywords:** payroll costs optimization, corporate anorexia, restructuring, outsourcing.*

Усиление конкуренции на рынке приводит к необходимости непрерывно искать инструменты управления и повышения конкурентоспособности компании. При этом, основным критерием оценки конкурентоспособности является эффективность производства – получение положительной дельты между доходами и расходами компании или производство продукции наименьшими затратами, увеличение прибыли путем сокращения расходов.

На сегодняшний день широко известно и применимо понятие «Lean». «Lean» практики (дословно с английского языка «худоба» или

«худой», «бережливый») – могут быть описаны совсем просто «делать больше с меньшими затратами», т. е. повышать эффективность использования ресурсов организации¹. Одной из статей расходов любого предприятия является расходы на персонал. Оптимизировать затраты на персонал можно двумя способами: без изменения и с изменением численности сотрудников.

Говоря о сокращении затрат без изменения численности, необходимо проанализировать все статьи расходов на персонал и проводить по ним сокращения. Однако оценка эффективности от предложенных действий должна быть комплексной. Например, возможно снизить затраты через отмену предоставлений дополнительных льгот, социальных выплат и различных компенсаций, которые производились на основании локальных нормативных актов, таких как оплата проезда, медицинские услуги, добровольное медицинское страхование, страхование жизни, компенсация затрат на мобильную связь, питание, оказание материальной помощи и т.д. Разумеется, компания не может повлиять на размер компенсаций и гарантий, регулируемых ТК РФ. При правильной аргументированной коммуникации данный вид сокращения затрат на персонал обоснован, однако необходимо помнить, что все дополнительные выплаты – это конкурентное преимущество компании и при внесении изменений в локальные нормативные акты и отмене или сокращении социального пакета, компания рискует потерять в том числе ключевых сотрудников.

Управлять расходами на персонал можно повысив переменную часть оплаты труда. Примером могут служить увеличение премиальных выплат при относительно невысокой фиксированной части заработной платы, которые выплачиваются по достижению определенных показателей. Одним из способов оптимизации расходов на персонал в организациях социального обслуживания является переход на эффективный контракт. Однако, согласно исследованию некоторых коллективов организаций социального обслуживания Республики Башкортостан, «более 2/3 опрошенных работников не видят в действующей системе оценки эффективности деятельности персонала реального инструмента мотивации и отрицательно оценивают результаты данной новации»².

¹ Zoe J. Radnor, Ruth Boaden, (2004) «Developing an understanding of corporate anorexia», International Journal of Operations & Production Management, Vol. 24 Issue: 4, pp.424–440, URL: <https://doi.org/10.1108/01443570410524677>.

² Никонова О.В., Назарова У.А. Инструменты трудового влияния в практике управления организацией социального обслуживания // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). Серия «Экономика». – Уфа, №1 (30), ч. II. 2016. С. 41–47.

При этом организации несут дополнительные затраты на оценку результативности (эффективности) персонала, также сотрудники будут отвлечены из рабочих процессов для выполнения определенных бюрократических процессов, подтверждающих их результативность (составление отчетов, заполнение опросов и т.д.).

Второй способ, сократить расходы на персонал – это сокращение штата сотрудников. Путь минимизации количества сотрудников компании является, возможно, наиболее простым способом и, одновременно, наиболее эффективным в краткосрочный период. Поскольку размер затрат на персонал легко поддается оценке, современные руководители часто прибегают к сокращению расходов на человеческий фактор. Однако, помимо законодательных сложностей, сокращение штата может иметь иные риски для развития компании. Речь не идет о ненужности оптимизации затрат на персонал, однако, уходя от чрезмерной раздутости штата, нельзя дойти до такого состояния, при котором штат будет настолько недоукомплектованным, что оставшимся сотрудникам будет невозможно работать из-за высокой напряженности.

На наш взгляд необходимо сфокусироваться на процессе изменений, которые претерпевает организация при становлении «бережливой компанией» и в какой момент бережливость компании может привести к «болезненной худобе» – к корпоративной анорексии (*corporate anorexia*). Этот термин, пришедший из бизнес литературы, является новой для современных российских научных исследований. Согласно Новому англо-русскому толковому словарю по менеджменту и экономике труда «корпоративная анорексия – болезнь, недуг бизнес организаций и компаний, который является результатом сокращения сотрудников ради уменьшения расходов на персонал и наступает после тяжелой фазы снижения затрат»³. Состояние, при котором корпорации не хватает людей для удовлетворения своих целей и потребностей, выражается в неспособности компании на протяжении длительного периода времени разрабатывать новую продукцию, творчески решать сложные проблемы.

Под корпоративной анорексией необходимо понимать сверхэкономии на рабочей силе, которая препятствует развитию компании. При кажущейся экономии на фонде оплаты труда, имеются скрытые издержки или упущенные возможности компании из-за отсутствия соот-

³ Экономическая школа. New English-Russian explanatory dictionary of management and labor economics. Новый Англо-русский толковый словарь по менеджменту и экономике труда. 2005. URL: <https://slovar-vocab.com/english-russian/new-management-work-economics-vocab/corporate-anorexia-1124619.html> (дата обращения: 18.01.2018).

ветствующих ресурсов, которые тяжело рассчитать. Сотрудники в условиях ограниченных человеческих ресурсов работают строго в рамках должностных инструкций, не имея возможности проявлять инициативу и могут выполнять только текущие задачи, стоящие перед ними. Творческий потенциал персонала не используется в полной мере, работники не могут вовлекаться в проекты и предлагать улучшения по увеличению прибыльности компании. Когда уверенность сотрудников падает, они перестают связывать свое будущее с будущим компании и перестают работать над стратегическими вопросами. Это приведет неконтролируемому оттоку ценных кадров на рынке труда, при которой желание сохранить штат будет невыполнимым.

В ходе сокращений руководители, как правило, оценивают персонал по разным критериям и оставляют в компании наиболее подходящих сотрудников. Однако обеспокоенные сотрудники непременно будут обсуждать с коллегами проблемы в работе, тем самым распространяя стресс и энтропию по всей компании ⁴. При агрессивных действиях, направленных на минимизацию количества сотрудников, есть риск, что наиболее опытные и инициативные сотрудники сами примут решение об уходе из компании. в результате возрастет увеличение объема работы на каждого сотрудника. Описанные выше факторы в свою очередь повлияют на вовлеченность и лояльность. Таким образом психологический климат в трудовом коллективе будет ухудшаться, репутации компании будет нанесён определённый ущерб.

Сигналами к тому, что компания страдает корпоративной анорексией, служат: увеличение текучести кадров, обратная связь на выходном интервью о чрезмерной интенсивности труда, понижение показателей вовлеченности, лояльности персонала и как следствия понижение производительности труда.

В нашем понимании, корпоративная анорексия — это реакция на резкое сокращение человеческих ресурсов, состояние компании, которая наступает после контролируемого сокращения штата и проявляется как неконтролируемая потеря сотрудников, которых организация не желала бы упускать. Таким образом персонал продолжает покидать компанию без желания работодателя, хотя нет действий, направленных на сокращение. Следующий этап — невозможность набрать новых сотрудников из-за имиджа компании и психологического климата в ней.

⁴ Robert G. Cross Revenue Management Hard-core tactics for Market Domination. — New York: Broadway Books, 1997. P. 11–15.

Анорексия, будь то человеческая или корпоративная, это болезнь, а не лекарство. Корпоративная анорексия — это вызванная страхом и отрицанием опасная реакция на реальные конкурентные угрозы. В конечном счете состояние компании может быть улучшено, но временные выгоды являются лишь временными.

И первый, и второй способы сокращения расходов на персонал описанные в данной статье имеют свои плюсы и могут быть применены как краткосрочные стратегии компании. Однако в долгосрочный период могут иметь репутационные и имидживые последствия, компания может потерять конкурентное преимущество на рынке труда.

В современных реалиях оптимизация затрат на персонал не должно являться инструментом преодоления трудностей в сложные времена, а быть непрерывным процессом для жизнедеятельности компании. Примером постоянных улучшений является реструктуризация, цель которой состоит в том, чтобы обеспечить большую ценность и производительность для клиентов, а не просто ликвидировать рабочие места. В зависимости от бизнеса рынки постоянно меняются. Реструктуризация направлена на то, чтобы структура компании соответствовала новым реалиям рынка. Перемены могут быть резкими или незначительными, но если бизнес не приспособить, то он умрет. Реструктуризация — это метод «сбалансированного питания», противоположный «голоданию» — сокращению штата, т.е. большее внимание уделять не на количество приема/ сокращений персонала, а на качество приема/ сокращения в течение всего жизненного цикла компании. Оценивать персонал и принимать только тех сотрудников, которые необходимо данной команде для жизнедеятельности и увольнять тех, кто перестает приносить пользу из-за того, что цели компании изменились и теперь нужны другие сотрудники с иными компетенциями.

В рамках реструктуризации возможно использование аутсорсинга. Замена сокращенного персонала получением конкретных услуг от сторонней организации. Нет необходимости в планирование численности персонала, необходимо лишь запланировать услуги (качество и количество), на которые рассчитывает компания. Проблема, конечно, в поиске и заключения договора с надежным контрагентом. Также не забываем о том, что компанию делает уникальной не просто продукт, который она продает, но и то как ведет бизнес. Компания редко может представлять себя как одно для внешнего клиента и быть чем-то совершенно другим для внутреннего клиента. Если работу, связанную с рутинными вопросами, операционной деятельностью, вывести за пределы компании, а стратегические, исследовательские, проектные задачи оставить у собственных профессионалов, то

должна сохраниться корпоративная культура компании при высоком уровне мобильности, гибкости и управляемости компании.

Таким образом нами выделено два способа оптимизации затрат на персонал: первый способ – заключается в сокращение расходов на сотрудников (по статьям расходов на персонал), второй в сокращения численности сотрудников. Эффект этих методов возможен только в краткосрочный период, но несет определённые риски для репутации компании и психологического климата в перспективе. Второй способ, заключающийся в резком сокращение штата может привести к корпоративной анорексии. Корпоративная анорексия – это болезнь компании, при котором наступает неконтролируемая потеря сотрудников, которых компания не хотела упускать, на следующей «стадии» появляется неспособность набрать новых сотрудников из-за имиджа компании и психологического климата в ней. Решением может служить только постоянные улучшения в компании путем реструктуризации под задачи рынка, тщательная оценка каждой должности, в качестве дополнительного инструмента целесообразно рассмотреть аутсорсинг.

Список литературы

1. Никонова О.В., Назарова У.А. Инструменты трудового влияния в практике управления организацией социального обслуживания // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). Серия «Экономика». – Уфа, 2016. №1 (30), ч. II. С. 41–47.
2. Robert G. Cross Revenue Management Hard-core tactics for Market Domination. New York: Broadway Books, 1997. P. 11–15.
3. Zoe J. Radnor, Ruth Boaden, (2004) «Developing an understanding of corporate anorexia», International Journal of Operations & Production Management, Vol. 24 Issue: 4, pp.424-440, URL: <https://doi.org/10.1108/01443570410524677> (дата обращения 18.01.2018).
4. Экономическая школа. New English-Russian explanatory dictionary of management and labor economics. Новый Англо-русский толковый словарь по менеджменту и экономике труда. 2005. URL: <https://slovar-vocab.com/english-russian/new-management-work-economics-vocab/corporate-anorexia-1124619.html> (дата обращения:18.01.2018).

References

1. Nikonova O.V., Nazarova U.A. Instrumenty trudovogo vliyaniya v praktike upravleniya organizatsiei sotsial'nogo obsluzhivaniya // Vestnik BIST (Bashkirskogo instituta sotsial'nykh tekhnologii). Seriya «Ekonomika». – Ufa, 2016. №1 (30), ch.II. S. 41–47.

2. Robert G. Cross Revenue Management Hard-core tactics for Market Domination. New York: Broadway Books, 1997. P. 11–15.
3. Zoe J. Radnor, Ruth Boaden, (2004) «Developing an understanding of corporate anorexia», International Journal of Operations & Production Management, Vol. 24 Issue: 4, pp.424-440, URL: <https://doi.org/10.1108/01443570410524677> (data obrashcheniya 18.01.2018).
4. Ekonomicheskaya shkola. New English-Russian explanatory dictionary of management and labor economics. Novyi Anglo-russkii tolkovyi slovar' po menedzhmentu i ekonomike truda. 2005. URL: <https://slovar-vocab.com/english-russian/new-management-work-economics-vocab/corporate-anorexia-1124619.html> (data obrashcheniya:18.01.2018).

П. В. Пасечник

*Старший преподаватель,
4avto06@mail.ru*

*Кафедра физической подготовки,
Военный учебный научный центр Сухопутных войск
«Общевойсковая академия Вооруженных сил Российской Федерации»,
Москва, Российская Федерация*

Н. В. Филоненко

*Кандидат педагогических наук, доцент,
nvfilonenko.67@mail.ru*

*Кафедра менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина,
Российский государственный университет физической культуры,
спорта, молодежи и туризма,
Москва, Российская Федерация*

Мотивы потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг взрослого населения (гендерный аспект)

***Аннотация.** В данной статье рассматривается проблема, в частности гендерный аспект, касательно мотивационных факторов потребления при выборе платных физкультурно-оздоровительных услуг взрослым населением, предоставляются результаты анкетирования в отдельности мужчин и женщин возраста 30–59 лет, излагаются выводы рекомендательного характера.*

***Ключевые слова:** мотивы потребления, потребительское поведение, платные физкультурно-оздоровительные услуги, маркетинг, взрослое население.*

P. V. Pasechnik

*Senior lecturer,
4avto06@mail.ru*

*Military physical training,
Educational scientific center of Land Forces,
Combined Military Academy of the Armed Forces of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

N. V. Filonenko

*Cand. Sci. (Ped.), Assoc. Prof.,
nvfilonenko.67@mail.ru*

*V.V. Cousin's Department of Sports Management and Economics,
Russian state university of physical culture, sport, youth and tourism,
Moscow, Russian Federation*

Motives of consumption of paid physical culture and health services for the adult population (gender aspect)

***Annotation.** This article deals with the problem, in particular the gender aspect, of the motivational factors of consumption when choosing paid physical culture and health services for adults, the results of a questionnaire of men and women of 30–59 years are given separately, conclusions of a recommendatory nature are presented.*

***Keywords:** motives of consumption, consumer behavior, paid physical culture and health services, marketing, adult population.*

Изучение мотивации является неотъемлемой составляющей анализа маркетинговой деятельности, в основе которой базируется анализ потребительского поведения. При анализе потребительского поведения, как правило, учитывается, факт, того, что потребитель приобретает не саму физкультурно-оздоровительную услугу, а удовлетворение мотива от ее потребления^{1,2}. Понимание потребностей клиентов означает выявление мотивов потребления, также факторов, оказывающих влияние на принятие решения о приобретении платных физкультурно-оздоровительных услуг³.

Именно деятельность по изучению мотивационной составляющей потребительского поведения позволяет оценить уровень удовлетворенности услугами, выявить причины, препятствующие неудовлетворенности потребностей клиентов, также сформировать пакет физкультурно-оздоровительных услуг, максимально удовлетворяющих ожидания клиентов.

¹ Бартенева Н.Е. Поведение потребителей на российском рынке фитнес-услуг: Дисс ... к-та соц. наук. – Иваново, 2017. С. 71.

² Бартенева Н.Е. Вовлеченность клиентов в занятия фитнесом как детерминанта их мотивации // Современное развитие науки: вопросы теории и практики: сб. материалов по итогам II-ой междунар. науч.-практ. конф. Москва, 1 июля 2016 г. – Москва: Из-во НИЦ «Империя», 2016. С. 119–121.

³ Дронов Д.С. Особенности престижного потребления у российских женщин // Женщина в российском обществе. 2011. № 2. С. 14–19.

Обосновывая необходимость изучения мотивации, стоит подчеркнуть, что мотивация является основой для формирования рекламных сообщений, основой для разработки физкультурно-оздоровительных программ, предназначенных для целевых сегментов. Также изучение мотивации позволяет предусмотреть организационные риски, связанные с поведением целевой аудитории.

Результаты научных исследований подтверждают различия в гендерных мотивационных факторах потребления при выборе физкультурно-оздоровительных услуг. Мотивы потребления мужчин и женщин могут различаться в зависимости от возраста, образования, материального достатка, возможно и от других параметров социально-демографической характеристики^{4,5,6,7}.

Теоретический анализ позволяет констатировать, что изучением мотивов потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг трудоспособным населением с учетом гендерных особенностей занималось крайне мало ученых, (Ермолова П.О.⁸, Лисицкая Т.С.⁹, Счастливецца И.В.¹⁰, Тиунова О.В.¹¹), в связи с чем данный аспект для исследования заслуживает к себе особое внимание и научный интерес.

⁴ Бартенева Н.Е. Гендерные особенности поведения потребителей на рынке фитнес-услуг: опыт эмпирического исследования // Научные дискуссии: материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Тенденции и перспективы развития современного общества». Воронеж, 30 июня 2015 г. Т. Воронеж: Изд-во «Научно-исследовательские публикации» ООО «ВЭЛБОРН», 2015. С. 39–432.

⁵ Василенко О.В. Потребительское поведение в гендерном аспекте // Материалы XIV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов». Т. III. – М.: Изд-во МГУ, ИТК «Дашков и Ко», 2007. С. 259–260.

⁶ Дронов Д.С. Особенности престижного потребления у российских женщин // Женщина в российском обществе. 2011. № 2. С. 14–19.

⁷ Дронов Д.С. Особенности престижного потребления у российских женщин // Женщина в российском обществе. 2011. № 2. С. 14–19.

⁸ Ермолаева П.О., Носкова Е.П. Основные тенденции здорового образа жизни россиян // Социологические исследования. 2015. № 4. С. 120–129.

⁹ Лисицкая Т.С., Кувшинова С.И. Социологический анализ доминирующих мотиваций занимающихся в фитнес-клубах // Теория и практика физической культуры. 2004. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/-2004n2/p37-38.ht>.

¹⁰ Счастливецца И.В., Веретенникова А.В. Мотивация женщин к занятиям фитнесом // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 1–7.

¹¹ Тиунова О.В. Практические аспекты мотивации к занятиям физической культурой и спортом [Текст] / О.В. Тиунова // Физической воспитание и детско-юношеский спорт. 2012. № 4(6). С. 54–65.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами целью исследования является – выявить мотивы потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг в зависимости от пола и возраста испытуемых.

Организация и методы исследования. Исследование проводилось посредством проведения индивидуального анкетирования среди посетителей стадиона «Подолье» микрорайона Львовского городского округа Подольск. В опросе приняло участие 66 респондентов, из них 11 мужчин и 11 женщин в возрасте от 30 до 40 лет, 12 мужчин и 12 женщин в возрасте от 40 до 50 лет и 10 мужчин и 10 женщин в возрасте от 50 до 60 лет. Обработка полученных данных опроса производилась методами математической статистики.

В анкете респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Какими причинами может быть обусловлено Ваше решение заплатить деньги за физкультурно-оздоровительные занятия/услуги?». Посредством выбора вариантов ответа, предложенных в анкете, опрашиваемым нужно было оценить степень значимости мотивов. 1 балл означал, что эта причина для респондентов очень значима, а 7 баллов, что это причина для опрашиваемых совсем не значима, то есть не имела никакого значения.

Результаты исследования. В таблице 1 предоставлены результаты социологического опроса, из которых мы видим, что мужчины и женщины в возрасте от 30 до 40 лет руководствуются разными мотивами при выборе платных физкультурно-оздоровительных услуг.

Таблица 1

Результаты мотивации посещения платных физкультурно-оздоровительных занятий женщинами и мужчинами в возрасте от 30 до 40 лет
 Результат: $r_s = 0,333$

	Баллы $X \pm Q$	Ранг	Баллы $X \pm Q$	Ранг
1. Хорошо себя чувствовать (стремление быть здоровым)	1	1	1	1
2. Общение с приятелями/друзьями	3,93±0,93	5	1,53±0,78	2
3. Поднятие настроения (снятие стрессов, получение положительных эмоций)	4,52±0,67	7	1,92±0,87	3
4. Рекомендации (советы) врача	6,81±0,81	10	6,91±0,94	10
5. Повышение внешней привлекательности, желание быть стройным (ой)	1,63±0,48	2	5,28±1,1	8
6. Быть физически сильным (ой), выносливым (ой)	4,86±1,1	8	4,56±0,81	5
7. Желание похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре	2,19±0,65	3	6,52±1	9
8. Повышение работоспособности и производительности труда	3,94±0,99	6	4,75±0,99	6

Продолжение таблицы 1

	Баллы X+Q	Ранг	Баллы X+Q	Ранг
9. Гармоническое (всестороннее) физическое развитие	5,25±1	9	5,13±1,12	7
10. Активизация восстановления жизненных сил после рабочего дня (производственной деятельности)	2,78±0,84	4	3,62±0,76	4

Как видно из результатов исследования, основное различие есть в мотиве «желание похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре», этот вариант ответа женщины оценили на $2,19 \pm 0,65$ балла (3-й ранг), а мужчины на $6,52 \pm 1$ балла (9-й ранг). Вариант ответа «повышение внешней привлекательности, желание быть стройным (ой)» женщины оценили на $1,63 \pm 0,48$ (2-й ранг), мужчины на $5,28 \pm 1,1$ балла (8-й ранг).

Здесь же стоит отметить схожесть в мотивах потребления физкультурно-оздоровительных услуг. Так мужчины и женщины в первую очередь мотивированы потреблять услуги, потому что хотят «хорошо себя чувствовать (стремлением быть здоровым)», этот мотив оказался доминирующим как у женщин, так и мужчин, его респонденты обеих полов оценили в 1 балл (1-й ранг). На равные ранговые позиции (4 ранг) ставят как мужчины, так и женщины мотив «активизация восстановления жизненных сил после рабочего дня (производственной деятельности)» (см. табл. 1).

В таблице 2 представлены результаты опроса свидетельствующие, о том, что в мотивах потребления мужчин и женщин в возрасте от 40 до 50 лет тоже есть различия. В частности стоит подчеркнуть, что женщины оценили вариант ответа «общение с приятелями/друзьями» на $5,33 \pm 1,3$ балла (8-й ранг), в то время как мужчины этот же вариант ответа оценили на $1,61 \pm 0,86$ балла (2-й ранг). Здесь же, отметим различия в варианте ответа «желание похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре», его женщины оценили на $3,78 \pm 0,95$ балла (5-й ранг), мужчины этому варианту ответа дали самую низкую оценку $6,77 \pm 0,99$ балла (10-й ранг). Чуть меньше, женщины оценили мотив «повышение внешней привлекательности, желание быть стройной» на $2,53 \pm 0,96$ балла (4-й ранг из 10), в то время как мужчины этого же возраста этот же вариант ответа оценили на $4,81 \pm 1$ балла (6-й ранг из 10) (см. табл. 2).

Что касается эстетических аспектов, то стоит выделить, что женщины в возрасте от 40 до 50 лет в большей степени мотивированы желанием повысить внешнюю привлекательность, быть стройной, хотят похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре, но не настолько как

**Результаты мотивации посещений платных
физкультурно-оздоровительных занятий женщинами и мужчинами
в возрасте от 40 до 50 лет**
Результат: $rs = 0,455$

Варианты ответа	Женщины от 40 до 50 лет		Мужчины от 40 до 50 лет	
	Баллы $X \pm Q$	Ранг	Баллы $X \pm Q$	Ранг
1. Хорошо себя чувствовать (стремление быть здоровым)	1	1	1	1
2. Общение с приятелями/друзьями	5,33±1,3	8	1,61±0,86	2
3. Поднятие настроения (снятие стрессов, получение положительных эмоций)	4,26±1,1	6	2,74±0,77	3
4. Рекомендации (советы) врача	6,81±0,9	10	6,26±1,3	9
5. Повышение внешней привлекательности, желание быть стройным(ой)	2,53±0,96	4	4,81±1	6
6. Быть физически сильным (ой), выносливым (ой)	5,11±1,3	7	5,53±1,1	8
7. Желание похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре	3,78±0,95	5	6,77±0,99	10
8. Повышение работоспособности и производительности труда	2,17±0,34	3	2,95±0,93	4
9. Гармоническое (всестороннее) физическое развитие	6,19±1,5	9	4,82±1,3	7
10. Активизация восстановления жизненных сил после рабочего дня (производственной деятельности)	1,72±0,33	2	3,67±0,69	5

женщина в возрасте от 30 до 40 лет. Здесь же наблюдалась и схожесть в мотивах потребления. Так вариант ответа «хорошо себя чувствовать (стремление быть здоровым)» был оценен одинаково, как женщинами, так мужчинами в 1 балл (1-й ранг). Это же касается варианта ответа «рекомендации (советы) врача», женщины этот мотив оценили на $6,81 \pm 0,9$ балла (10-й ранг), мужчины на $6,26 \pm 1,3$ балла, то есть одинаково выдвинули его на 9-й ранг.

В таблице 3 представлены результаты анкетирования мужчин и женщин в возрасте от 50 до 60 лет. Здесь, также, как в предыдущих результатах исследования, по степени значимости на первую ранговую позицию респонденты обеих полов выдвинули вариант ответа «хорошо себя чувствовать (стремление быть здоровым)».

В варианте ответа «рекомендации (советы) врача» тоже наблюдалась схожесть, женщины по степени значимости оценили этот мотив на $6,32 \pm 1,2$ балла (9-й ранг), мужчины на $5,58 \pm 1,16$ балла (8-й ранг). Были, также незначительные различия в мотиве «быть физически сильным (-ой), выносливым (-ой)», его мужчины выдвинули этот мотив потребления плат-

ных физкультурно-оздоровительных услуг на 9-й ранг и дали ему оценку $5,71 \pm 1,21$ балла, женщины этот же мотив выдвинули на 10-й ранг и поставили ему оценку $6,59 \pm 1,1$ балла.

Что касается различий в мотивации потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг между мужчинами и женщинами в возрасте от 50 до 60 лет, то в данном случае следует отметить существенные разногласия в мотиве «общение с приятелями/друзьями». Этот вариант ответа мужчины выдвинули на 3-й ранг, в то время как женщины на 8-й из десяти. Наблюдался ранговый дисбаланс и в мотиве «поднятие настроения (снятие стрессов, получение положительных эмоций)», который мужчины воздвигли на 2-й ранг, в женщины на 6-й. Мотив «активизация восстановления жизненных сил после рабочего дня (производственной деятельности)» женщины подняли на позицию 2-го ранга, в то время как мужчины этот же мотив выдвинули на 5-й ранг (см. табл. 3).

Таблица 3

Результаты мотивации посещений платных физкультурно-оздоровительных занятий женщинами и мужчинами в возрасте от 50 до 60 лет
Результат: $r_s = 0,43$

Варианты ответа	Женщины от 50 до 60 лет		Мужчины от 50 до 60 лет	
	Баллы $X+Q$	Ранг	Баллы $X+Q$	Ранг
1. Хорошо себя чувствовать (стремление быть здоровым)	1	1	1	1
2. Общение с приятелями/друзьями	$5,66 \pm 1,1$	8	$2,35 \pm 0,67$	3
3. Поднятие настроения (снятие стрессов, получение положительных эмоций)	$3,81 \pm 0,98$	6	$1,77 \pm 0,89$	2
4. Рекомендации (советы) врача	$6,32 \pm 1,2$	9	$5,58 \pm 1,16$	8
5. Повышение внешней привлекательности, желание быть стройным(ой)	$3,54 \pm 0,75$	5	$4,92 \pm 1$	7
6. Быть физически сильным (ой), выносливым (ой)	$6,59 \pm 1,1$	10	$5,71 \pm 1,21$	9
7. Желание похудеть, подкорректировать недостатки в фигуре	$3,11 \pm 0,69$	4	$6,33 \pm 1,13$	10
8. Повышение работоспособности и производительности труда	$1,78 \pm 0,57$	3	$2,55 \pm 0,91$	4
9. Гармоническое (всестороннее) физическое развитие	$5,22 \pm 1,2$	7	$3,39 \pm 0,99$	6
10. Активизация восстановления жизненных сил после рабочего дня (производственной деятельности)	$1,55 \pm 0,66$	2	$3,12 \pm 0,72$	5

Из вышеизложенного материала следуют **выводы**. Выявлены различия в мотивах потребления платных физкультурно-оздоровительных ус-

луг в зависимости от пола и возраста испытуемых. В частности полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что женщин чаще, чем мужчин побуждают к занятиям физической активностью эстетические мотивы, мужчины же в большей степени предпочитают посещать физкультурно-спортивные организации для того, чтоб пообщаться с друзьями (приятелями, знакомыми), поднять настроение, снять стресс.

С нашей точки зрения, эти различия в мотивации потребления платных физкультурно-оздоровительных услуг можно учесть при разработке рекламной стратегии физкультурно-спортивной организацией, также они могут быть полезны тренерам для разработки физкультурно-оздоровительных программ, предназначенных для определенных целевых групп клиентов в целях максимального удовлетворения мотивов потребления

Список литературы

1. Бартенева Н.Е. Поведение потребителей на российском рынке фитнес-услуг: Дисс ... к-та соц. наук. – Иваново, 2017. – 189 с.
2. Бартенева Н.Е. Вовлеченность клиентов в занятия фитнесом как детерминанта их мотивации // Современное развитие науки: вопросы теории и практики: сб. материалов по итогам II-ой междунар. науч.-практ. конф. Москва, 1 июля 2016 г. Москва: Из-во НИЦ «Империya», 2016. С. 119–121.
3. Бартенева Н.Е. Гендерные особенности поведения потребителей на рынке фитнес-услуг: опыт эмпирического исследования // Научные дискуссии: материалы Междунар. науч.-практ. конф. «Тенденции и перспективы развития современного общества». – Воронеж, 30 июня 2015 г. – Воронеж: Изд-во «Научно-исследовательские публикации» ООО «ВЭЛБОРН», 2015. С. 39–432.
4. Василенко О.В. Потребительское поведение в гендерном аспекте // Материалы XIV Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов». Т. III. М.: Изд-во МГУ, ИТК «Дашков и Ко», 2007. С. 259–260.
5. Данченко Л.А. Исследование субъективно-мотивационных характеристик потребителей на рынке спортивно-оздоровительных услуг // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2017. № 4.
6. Дронов Д.С. Особенности престижного потребления у российских женщин // Женщина в российском обществе. 2011. № 2. С. 14–19.
7. Ермолаева П.О., Носкова Е.П. Основные тенденции здорового образа жизни россиян // Социологические исследования. 2015. № 4. С. 120–129.

8. Лисицкая Т.С., Кувшинова С.И. Социологический анализ доминирующих мотиваций занимающихся в фитнес-клубах // Теория и практика физической культуры. 2004. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/-2004n2/p37-38.ht>.
9. Мамаева В.Ю. Гендерные особенности поведения потребителей // Вестник ТГУ. № 3. 2012. С. 87–97.
10. Счастливецва И.В., Веретенникова А.В. Мотивация женщин к занятиям фитнесом // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 1–7.
11. Тиунова О.В. Практические аспекты мотивации к занятиям физической культурой и спортом [Текст] / О.В. Тиунова // Физической воспитание и детско-юношеский спорт. 2012. № 4(6). С. 54–65.

References

1. Barteneva N.E. Povedenie potrebitelei na rossiiskom rynke fitnes-uslug: Diss ... k-ta sots. nauk. – Ivanovo, 2017. – 189 s.
2. Barteneva N.E. Vovlechennost' klientov v zanyatiya fitnesom kak determinanta ikh motivatsii // Sovremennoe razvitie nauki: voprosy teorii i praktiki: sb. materialov po itogam II-oi mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Moskva, 1 iyulya 2016 g. – Moskva: Iz-vo NITs «Imperiya», 2016. S. 119–121.
3. Barteneva N.E. Gendernye osobennosti povedeniya potrebitelei na rynke fitnes-uslug: opyt empiricheskogo issledovaniya // Nauchnye diskussii: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. «Tendentsii i perspektivy razvitiya sovremennogo obshchestva». Voronezh, 30 iyunya 2015 g. – Voronezh: Izd-vo «Nauchno-issledovatel'skie publikatsii» OOO «VELBORN», 2015. S. 39–432.
4. Vasilenko O.V. Potrebitel'skoe povedenie v gendernom aspekte // Materialy XIV Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii studentov, aspirantov i molodykh uchenykh «Lomonosov». T. III. M.: Izd-vo MGU, ITK «Dashkov i Ko», 2007. S. 259–260.
5. Danchenok L.A. Issledovanie sub»ektivno-motivatsionnykh kharakteristik potrebitelei na rynke sportivno-ozdorovitel'nykh uslug // Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyi zhurnal. 2017. № 4.
6. Dronov D.S. Osobennosti prestizhnogo potrebleniya u rossiiskikh zhenshchin // Zhenshchina v rossiiskom obshchestve. 2011. № 2. S. 14–19.
7. Ermolaeva P.O., Noskova E.P. Osnovnye tendentsii zdorovogo obraza zhizni rossiyan // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2015. № 4. S. 120–129.
8. Lisitskaya T.S., Kuvshinova S.I. Sotsiologicheskii analiz dominiruyushchikh motivatsii zanimayushchikhsya v fitnes-klubakh // Teoriya i praktika fizicheskoi kul'tury. 2004. № 2. [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <http://lib.sportedu.ru/press/tpfk/-2004n2/p37-38.ht>.

9. Mamaeva V.Yu. Gendernye osobennosti povedeniya potrebitelei // Vestnik TGU. 2012. № 3. S. 87–97.
10. Schastlivtseva I.V., Veretennikova A.V. Motivatsiya zhenshchin k zanyatiyam fitnesom // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 2013. № 6. S. 1–7.
11. Tiunova O.V. Prakticheskie aspekty motivatsii k zanyatiyam fizicheskoi kul'turoi i sportom [Tekst] / O.V. Tiunova // Fizicheskoi vospitanie i detsko-yunosheskii sport. 2012. № 4(6). S. 54–65.

А. В. Рубановская

*Аспирант,
rubanovskaya.a@gmail.com*

*Департамент страхования и экономики социальной сферы,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

**Проблема привлечения внутреннего инвестора:
важность для экономики
и пути повышения привлекательности
национального финансового рынка**

***Аннотация.** В статье рассмотрена необходимость законодательного определения экономической категории «инвестор», приводится важность внутренних инвестиций для экономики страны, дается определение «индивидуальный портфельный инвестор». Показана существующая емкость рынка страхования жизни, приведены объемы клиентских счетов у брокеров и счетов ПИФ, обозначены пути привлечения внутреннего инвестора на отечественный финансовый рынок.*

***Ключевые слова:** развитие финансового рынка, инвестор, внутренний инвестор, индивидуальный портфельный инвестор, страхование жизни, брокерские счета, счета ПИФ.*

A. V. Rubanovskaya

*Postgraduate student,
rubanovskaya.a@gmail.com*

*Department Insurance and Social Economics,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

**The problem of attracting an internal investor:
the importance for the economy and ways to increase
the attractiveness of the national financial market**

***Annotation.** The necessity of legislative definition of the economic category «investor» is considered in the article, the importance of internal investments for the economy of the country is given, the definition of «individual portfolio investor» is given. The current capacity of the life insurance market is shown, the volumes of client accounts from brokers and mutual fund accounts are indicated, the ways of attracting an internal investor to the domestic financial market are outlined.*

Keywords: *financial market development, investor, internal investor, individual portfolio investor, life insurance, brokerage accounts, mutual fund accounts.*

Национальная экономика испытывает потребность в ресурсах, в виду применения западными странами санкций. Таким образом, необходимо обратиться к внутреннему инвестору: привлечь сбережения населения. В статье показаны направления инвестирования, доступные для граждан-инвесторов, приведена статистика по объему средств и количеству открытых счетов, рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию индивидуальному инвестированию, приведены данные по накопительному и инвестиционному страхованию жизни.

Развитие реального сектора экономики требует долгосрочных инвестиций. Среди источников таких средств можно выделить финансовые ресурсы государства, институциональных инвесторов, а также сбережения населения. Особенность привлечения средств на финансовый рынок состоит в применении таких механизмов, которые делают вложения в ценные бумаги доступными и эффективными для массы неискушенных инвесторов и для реципиентов инвестиций (реального сектора экономики).

В Российской Федерации законодательно не определено понятие «инвестор». Слово «инвесторы» упоминается в ст. 1. ФЗ от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»: физические и юридические лица, объектом инвестирования которых являются эмиссионные ценные бумаги. Однако это определение указывает только эмиссионные ценные бумаги качестве объекта инвестирования, что не дает представления о полном перечне инструментов для инвестирования, ни о целях осуществления инвестиций. В толковом словаре Ожегова С.И. «инвестор» определён как «вкладчик (физическое или юридическое лицо), осуществляющий инвестиции»¹. Данное определение переводит инвестора в категорию вкладчиков, не отражает целей и не раскрывает состава инвестиций.

Предоставляется необходимым ввести определение инвестора, как физического или юридического лица, осуществляющего вложение денежных средств, ценных бумаг или иного имущества, имеющего денежную оценку, в объекты предпринимательской, финансовой или иной деятельности от своего имени или от имени других лиц с целью получения прибыли или достижения другого полезного эффекта. Это определение даёт возможность отделить инвесторов от категории вкладчиков

¹ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Изд. 4-е стереотип. 2001. 764 с.

и от категории предпринимателей, а также называет инструменты и цели осуществления инвестиций.

Несмотря на отсутствие законодательного определения категории «инвестор», существует определение категории «квалифицированный инвестор»². Согласно законодательству Российской Федерации к «квалифицированным инвесторам» относятся:

- 1) профессиональные участники рынка ценных бумаг и клиринговые организации;
- 2) кредитные организации;
- 3) акционерные инвестиционные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- 5) страховые организации;
- 6) негосударственные пенсионные фонды, некоммерческие организации в форме фондов, которые относятся к инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 7) Банк России, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», Агентство по страхованию вкладов, государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий», международные финансовые организации, в том числе Мировой банк, Международный валютный фонд, Европейский центральный банк, Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития.

Физическое лицо может быть признано квалифицированным инвестором, если оно отвечает любому из указанных требований³:

- 1) общая стоимость ценных бумаг и/или производных финансовых инструментов, которыми владеет это лицо, составляет не менее 6 млн. руб.;
- 2) имеет опыт работы в сфере финансовых рынков в российской и/или иностранной организации, которая осуществляла сделки с ценными бумагами и/или иными финансовыми инструментами не менее 2-х лет, если организация-работодатель является квалифицированным инвестором, или не менее 3-х лет в другом случае;
- 3) имеет соответствующее образование, аттестат или сертификат;
- 4) владеет требованиями к кредитным организациям, банковскими вкладами, общий размер которых составляет не менее 6 млн. руб.;

² Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» ст. 51.2.

³ Указание № 3629-У Банка России «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» от 29.04.2015 г.

5) совершало сделки с ценными бумагами и/или производными финансовыми инструментами за последние 4 квартала в среднем не реже 10 раз в квартал, но не реже 1 раза в месяц. При этом совокупная цена сделок составляла не менее 6 млн. руб.

Таким образом, категорию инвесторов в зависимости от объемов и опыта инвестирования можно разделить на квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Следовательно, население в большей части выступает неквалифицированным инвестором, так как не обладает ни опытом, ни большим объемом финансовых ресурсов. В то же время сбережения неквалифицированных инвесторов, которые не всегда могут правильно оценить риски инвестирования и защититься от различных мошеннических действий, носят социально-значимый характер, массовая их потеря, например, по причине мошенничества со стороны профессиональных участников финансового рынка или кризисного явления, может породить серьезные социальные конфликты и потерю доверия к финансовым институтам вообще.

На основе обобщения данных положений можно вывести следующие признаки понятия «инвестор»:

- инвестор может быть физическим или юридическим лицом, при этом обладают такими характеристиками — наличие средств, склонность к риску, к предпринимательству, в частности инвестиционной деятельности, знание основ инвестирования;
- источники инвестиций разделяются на собственные и привлечённые, что сказывается на рисковом профиле инвестора из-за различия цены собственного и привлечённого капитала;
- направления вложений — эмиссионные ценные бумаги, к которым относятся долевые ценные бумаги⁴ дают право на получение части прибыли, информации и участие в управлении предприятием, а также закрепляют право владельца на часть имущества предприятия при ликвидации, и долговые ценные бумаги⁵ предоставляют право их владельцу на возврат к определённом сроку номинала и получение дохода в виде фиксированных или переменных платежей.

Автор применил метод аналогий, в связи с чем как в банковском секторе выделяют розничный бизнес, так и на рынке ценных бумаг необходимо выделить сектор инвесторов, не располагающих значитель-

⁴ Титков А.Ф. Рынок ценных бумаг. Словарь основных терминов и понятий. — Екатеринбург: УрАГС. 2007. — С. 129.

⁵ Там же. С. 25.

ным объемом финансовых ресурсов. Таким образом, отделяется сектор инвесторов – физических лиц, имеющих сравнительно небольшой объем свободных финансовых ресурсов, приобретающих финансовые активы в своих интересах и за свой счёт и не заинтересованных в управлении и контроле над предприятием – сектор индивидуальных портфельных инвесторов.

Таким образом, индивидуальный портфельный инвестор – это физическое лицо, способное единолично самостоятельно осуществлять вложение свободных денежных средств в долговые и долевыми ценные бумаги с целью сбережения и/или получения прибыли.

С целью уменьшения количества мошенничества на российском финансовом рынке осуществляется контроль и надзор за деятельностью его участников как со стороны Центрального Банка РФ, так и со стороны саморегулируемых организаций профессиональных участников финансового рынка России, а также проводятся мероприятия для повышения финансовой грамотности населения, на которых в том числе рассказывается о способах и инструментах инвестирования. Российским законодательством определены следующие виды деятельности на фондовом рынке, связанные с аккумуляцией сбережений населения и последующим инвестированием в экономику:

- 1) деятельность по управлению ценными бумагами и финансовыми инструментами (ДУЦБиФИ);
- 2) деятельность фондов: акционерного инвестиционного фонда (АИФ), паевого инвестиционного фонда (ПИФ), негосударственного пенсионного фонда (НПФ), общего фонда банковского управления (ОФБУ).

Деятельность по управлению ценными бумагами и финансовыми инструментами реализуется через доверительное управление средствами инвесторов, брокерское и дилерское обслуживание инвестора при осуществлении операций купли-продажи ценных бумаг и финансовых инструментов. Чаще всего для осуществления ДУЦБиФИ используется интернет-трейдинг, инвесторы сами принимают решение об инвестиционных инструментах и времени осуществления операций купли-продажи.

Деятельность фондов связана с объединением средств инвесторов и последующим управлением ими профессионалами. Инвесторы, вложив свои средства в фонд, не могут влиять на дальнейший процесс инвестирования, есть возможность либо изъять средства из фонда, либо довести их на свой счет. В тоже время, инвестирование в фонды является одним из самых доступных и простых для понимания неискушенных инвесторов способом инвестирования на финансовом рынке. Ука-

занные фонды проводят эмиссию ценных бумаг, рассчитанных на приобретение широким кругом лиц. Чаще всего такие ценные бумаги называются паи.

Сравним количество инвесторов, открывающих брокерские счета и инвесторов, размещающих деньги в ПИФах. Для этого используем таблицу 1.

Таблица 1

Количество клиентских счетов у брокеров и ПИФ⁶

	Декабрь 2016	Декабрь 2017	Изменение
Количество клиентских счетов физических лиц	1 499 778	1 893 678	+26,26%
Количество активных клиентов физических лиц	95 743	109 538	+14,4%
Количество счетов в реестре владельцев инвестиционных паев ПИФ	1 463 735	1 484 521	+1,44%
Отношение количества клиентских счетов к количеству счетов в реестре владельцев инвестиционных паев ПИФ	102,46%	127,56%	+24,5%
Объем СЧА у ПИФ, млрд руб.	620,68	637,43	+2,7%

Как показывает статистика, количество брокерских счетов увеличилось в рассматриваемом периоде на 26,26%, так же увеличилось количество инвесторов в ПИФы на 1,44%, что говорит о наличии потребности в размещении временно свободных средств со стороны населения даже в сложной экономической ситуации. Так сумма чистых активов (СЧА) ПИФов увеличилась на 2,7% и на 31 декабря 2017 года составляет 637,43 млрд. рублей. Из таблицы видно, что количество клиентов-инвесторов, желающих осуществлять инвестиции на фондовом рынке посредством клиентских счетов у брокеров больше числа граждан-инвесторов, отдающих свои средства под управление профессионалам в ПИФ, и в рассматриваемом периоде увеличилось 24,5%, что может быть следствием введения налогового стимулирования для особого вида счетов (ИИС), при этом количество активных клиентов-инвесторов на конце

⁶ Таблица составлена автором на основе собственным расчётов и информации с сайта Московской Биржи URL:<http://moex.com/a1186>, портала «Инвестфондс» URL:<http://pif.investfunds.ru/>, сайта Центрального Банка России URL:http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv_coll_invest&ch=ITM_47266#CheckedItem, сайта Национальной Лиги Управляющих URL: <http://www.nlu.ru/stat-scha.htm>.

2016г., 2017 г. (хотя бы одна сделка в месяц) составляет 5–7% от всего объема счетов. Таким образом, можно сделать вывод о потребности со стороны населения в инвестиционных инструментах и наличии временно свободных денежных средств, а также о желании проводить инвестиции как самостоятельно, так и через профессионалов.

Существует ряд причин-факторов, по которым индивид, обладающий временно свободными денежными средствами выбирает способ их размещения. Рассмотрим две возможности: ПИФ и клиентский счет у брокера. Чтобы стать клиентом ПИФ можно придя в любую из точек широкой сети продаж, или через Интернет: стать пайщиком можно в офисах управляющих компаний и в банковских отделениях. Для открытия брокерского счета необходимо обратиться к брокерам фондового рынка, офисов которых меньше и расположены они в основном в крупных городах, появление возможности открытия счёта он-лайн и активная его реклама положительно отразилось на количестве инвесторов. Для самостоятельного инвестирования через брокерский счет необходимы глубокие знания в области финансов и готовность рисковать. При покупке пая ПИФа инвестор принимает решение о выборе фонда, а профессиональный управляющий подбирает инструменты для инвестирования, что позволяет клиенту-инвестору не иметь глубоких знаний об инвестировании. Еще одной причина: объем сбережений, направляемых на инвестирование. Для открытия брокерского счёта и возможности формирования доходного инвестиционного портфеля нужно больше средств, а для открытия счета в ПИФ можно инвестировать небольшую сумму (от 30 000 рублей). ПИФы так же облают еще одним преимуществом: они выступают налоговыми агентами, т. е. при получении дохода после закрытия счёта управляющая компания сама определяет и уплачивает налог за своего клиента-инвестора. Здесь необходимо отметить, что в целях привлечения внутренних инвесторов государство ввело налоговые послабления для определённого типа брокерских счетов⁷: освобождение от уплаты налога на прибыль или возврат НДС; по таким счетам налоговым агентом выступает брокер.

Как было рассмотрено выше, к числу институциональных инвесторов относятся страховые компании. Они выступают посредниками между инвесторами и объектами инвестирования путем аккумулирования

⁷ Индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС). Может быть открыт двух типов: с вычетом по налогу на прибыль или с возвратом НДС. Один инвестор может открыть только один счёт. За 10 месяцев введения новации ИИС открыли 64292 инвестора (по данным Московской Биржи URL: <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125&month=10&year=2015>).

свободных средств населения для их последующего инвестирования. Страховые компании аккумулируют средства, передаваемые им в качестве страховых премий за принятие различных рисков⁸. Они формируют фонды, необходимые в случае реализации рисков, и инвестируют их.

Низкая страховая культура населения, невысокий средний уровень заработной платы, низкий уровень доверия к финансовым институтам, сказываются на уровне проникновения страхования жизни: всего 0,09% от ВВП⁹.

Эксперты финансового рынка высказывают мнение, что российский страховой рынок перспективный для ведущих мировых страховщиков, которые на протяжении последних 10–15 лет проводили активные исследования, открывали дочерние общества и представительства, с большим или меньшим успехом покупали российские страховые компании или вошли в капитал российских страховщиков¹⁰, и в страховании жизни наибольшее количество зарубежных страховых компаний. Неблагоприятная экономическая ситуация может подстегнуть интерес частных инвесторов к накопительному и инвестиционному страхованию жизни, так как в условиях сильной волатильности и непредсказуемости на валютном и банковском секторах национального финансового рынка именно страховые продукты могут обеспечить гарантию и надежность инвестирования средств. Эти предположения подтверждают статистические данные (см. Таблицу 2): премии по накопительному и инвестиционному страхованию жизни показывают рост по результатам девяти месяцев 2017 г. к 2016 г. темп прироста составил 7,01%. Сумма собранных премий по данному виду страхования за 2017 г. больше чем за 2016 г., что говорит о перспективности накопительного и инвестиционного страхования в кризисный и санкционный период в экономике России. Наличие страхового покрытия, которое позволяет гарантированно защититься от убытков по инвестициям на время действия договора, выступает главным аргументом в пользу инвестиционного страхования жизни в кризисный период.

Однако, есть ряд проблем, которые сдерживают развитие отечественного страхового рынка в части страхования жизни. В нем относятся, например, невозможность введения в настоящее время полисов unit-

⁸ Звонова Е. Особенности аккумуляции сбережения на российском фондовом рынке / <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=217&type=news&newsid=3072>.

⁹ Швейцарское перестраховочное общество (Swiss Re) // Sigma. 2013. № 3.

¹⁰ Цыганов А. Эффекты глобализации и интеграционные процессы на страховом рынке России // Страховое дело. 2015. № 7. С. 37–44.

**Премии по накопительному и инвестиционному страхованию жизни,
тыс. руб ¹¹**

Дата	Премии по накопительному и инвестиционному страхованию жизни, тыс. руб.	Прирост в % к предыдущему году
31.12.2016	215 740 164	-
30.09.2017	230 882 377	+7,01%

linked ¹², так как для этого требуется изменение страхового законодательства ¹³ и повышение доверия в отечественному фондовому рынку, обеспечение высококачественного доступа во всемирную сеть, обеспечение доступности страхования в отдаленных регионах. Разрешение указанных проблем может базироваться на финансовой устойчивости конкурентного страхового рынка, которую можно определить, как способность удовлетворять потребности финансирования и социальные ожидания общества, наличие осознанной взаимоувязанной с данными потребностями системы, способной к саморазвитию ¹⁴.

Во-первых, необходимо законодательно определить понятие «инвестор», учитывая его цели, источники ресурсов и направления инвестирования средств. Во-вторых, можно говорить о потребности в инвестиционных инструментах со стороны населения и наличии временно свободных денежных средств, направляемых на инвестирование, а со стороны экономики — в потребности в инвестиционных ресурсах. В-третьих, большинство граждан-инвесторов предпочитают коллективное инвестирование индивидуальному: выбирают паевые инвестиционные фонды для размещения своих средств. Этот выбор можно объяснить тем, что ПИФы обладают рядом преимуществ: широким каналом продаж, наличием профессионального управляющего, небольшим объемом средств для осуществления инвестиций. В-четвертых, государству и финансовым институтам следует продолжать мероприя-

¹¹ Таблица составлена автором на основе собственных расчётов и информации с портала «Инвестфондс» URL:<http://life.investfunds.ru/>.

¹² Страхование жизни с инвестиционной составляющей.

¹³ Там же. Речь идёт, о ст. 6.1 закона об организации страхового дела в РФ, которая запрещает деятельность агентов и брокеров в сфере заключения договоров страхования в виде электронных документов.

¹⁴ Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость конкурентного страхового рынка. Комплексы показателей, отражающих финансовую устойчивость конкурентного страхового рынка // Страховое дело. 2013. № 12.

тия, направленные на повышение финансовой грамотности населения. В-пятых, профессиональным институтам необходимо сохранить доверие населения, для чего необходимо повышать уровень образования и профессионализма сотрудников, предотвращать мошеннические схемы и пирамиды. В-шестых, налоговое стимулирование инвестиций со стороны государства дает результаты: количество открытых ИИС составляет порядка 80% от количества счетов активных клиентов на Московской бирже. В-седьмых, страхование жизни (накопительное и инвестиционное) в период 2016–2017 гг. выросло в объеме, и для закрепления доверия и привлечения новых клиентов страховым компаниям необходимо функционировать с целью обеспечения финансовой устойчивости конкурентного страхового рынка.

Следовательно, часть населения, с одной стороны, обладает временно свободными денежными средствами, а с другой стороны, нуждается в стимулах для инвестирования, и задача государства и финансовых институтов их предоставить.

Список литературы

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
2. Указание № 3629-У Банка России «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» от 29.04.2015 г.
3. Балабанова А.В. Госинвестиции — ключевая составляющая политики модернизации и диверсификации экономики // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. Вып. XII. С. 13–24.
4. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. — М., 2004.
5. Звонова Е. Особенности аккумуляции сбережения на российском фондовом рынке // URL:<http://www.webeconomy.ru/>.
6. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость конкурентного страхового рынка. Комплексы показателей, отражающих финансовую устойчивость конкурентного страхового рынка // Страховое дело. 2013. № 12. С. 3–10.
7. Фоломьев А.Н. Инновационный тип развития экономики. — М.: Экономика, 2013.
8. Цыганов А.А. Институциональное развитие страхового рынка Российской Федерации: автореферат дис. д-ра экон. наук. — М., 2007.
9. Цыганов А.А. Эффекты глобализации и интеграционные процессы на страховом рынке России // Страховое дело. 2015. № 7. С. 37–44
10. Швейцарское перестраховочное общество (Swiss Re) // Sigma. 2013. № 3.

References

1. Federal Law No. 39-FZ of April 22, 1996 «On the Securities Market».
2. Instruction No. 3629-U of the Bank of Russia «On the Recognition of Persons as Qualified Investors and the Procedure for Maintaining a Register of Persons Recognized as Qualified Investors» of April 29, 2015.
3. Balabanova A.V. Gosinvestment – a key component of policy of modernization and diversification of economy // Scientific notes of the Russian Academy of business. 2008. Issue XII. P. 13–24.
4. Balabanova A.V. Management of economic growth: models and strategy. – М., 2004.
5. Zvonova E. Features of savings accumulation in the Russian stock market // URL: <http://www.webeconomy.ru/>.
6. Kirillova N.V. Financial stability of a competitive insurance market. Complexes of indicators reflecting the financial stability of a competitive insurance market // Insurance business. 2013. № 12. С. 3–10.
7. Folomyev A.N. Innovative type of development of economy. – М.: Economy, 2013.
8. Tsyganov A.A. Institutional development of the insurance market of the Russian Federation. М, 2007.
9. Tsyganov A. Effects of globalization and integration processes in the insurance market of Russia // Insurance business. 2015. № 7. С. 37–44.
10. Swiss Reinsurance Company (Swiss Re) // Sigma. 2013. № 3.

С. А. Сидорова

*Магистрант,
sidorova_s94@mail.ru*

*Департамент экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Этические основы функционирования малого бизнеса в России

Аннотация. В статье отражена необходимость развития малого бизнеса в России, основанная на принципах рынка совершенной конкуренции, с точки зрения формирования этики ведения бизнеса. При этом роль государства должна сводиться к роли «ночного сторожа». Текущая неразвитость малого бизнеса определяется системой ценностей, доставшейся России от СССР.

Ключевые слова: малый бизнес, рынок совершенной конкуренции, внешние эффекты, принцип утилитаризма.

S. A. Sidorova

*Masterstudent,
sidorova_s94@mail.ru*

*Economic theory department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Ethical fundamentals of doing small business in Russia

Annotation. The article mentions the need for development of small business in Russia based on the principals of perfect competition market from the point of view of the business ethics development. At the same time, the role of the government is a «night-watchman». Now Russian small business isn't developed because of the system of principles that Russia inherited from the USSR.

Keywords: small business, competition market, externalities, utilitarianism.

Проблема развития малого бизнеса в России вызывает интерес в научных кругах и деловой практике на протяжении многих лет. Нет сомнений в том, что малый бизнес благоприятно влияет на экономическое развитие отдельной страны. Это подтверждает опыт развитых стран, где доля малого бизнеса составляет около 60% ВВП.

В научных кругах проблема развития малого бизнеса в основном рассматривается с двух точек зрения. Во-первых, говорится о сложности привлечения финансирования в малый бизнес, в т. ч. связанной с высокой стоимостью кредитования. Во-вторых, говорится о необходимости государственной поддержки малого бизнеса, поскольку крупному бизнесу она оказывается. Об этике в экономике упоминается очень мало и в общем виде. Однако все же можно выделить яркого представителя, занимающегося вопросами этики ведения бизнеса — это М.Ф. Шведова. По ее мнению, нечестное ведение бизнеса, в особенности малого, становится для компании невыгодным и бесперспективным. Однако не объясняется, почему. Кроме того, был выдвинут достаточно спорный тезис о том, что наличие тесных межличностных отношений компании с деловыми партнерами свидетельствует о незрелости культуры российских собственников-руководителей бизнеса, и как следствие, самого бизнеса¹. Поэтому представляется, что избранная автором данной статьи тема разработана недостаточно и представляет интерес для дальнейшего исследования.

Цель исследования — отразить необходимость развития малого бизнеса в России с точки зрения формирования этики бизнеса, а также выявить причины, препятствующие этому процессу, в т. ч. связанные с вмешательством государства в экономику.

Метод исследования основан на анализе различных учений в областях экономики, этики и философии, а также периодической отечественной и зарубежной литературы. Методология построена на противопоставлении метафизике исторической диалектики.

Итак, начнем с того, что малый бизнес имеет ряд неоспоримых преимуществ в сравнении с крупным: нет потребности в больших финансовых вложениях; гибкость к быстро изменяющимся рыночным условиям, в т. ч. к спросу; наличие небольшого аппарата управления, что решает проблему бюрократизации бизнес-единицы и т. д. При этом, по мнению автора, в отличие от крупного бизнеса, малый бизнес формирует на рынке конкурентную среду, так как не обладает административной валютой² в той же мере, что и крупный. Поэтому малый бизнес вынужден делать акцент на рыночных методах конкурентной борьбы, в частности, тщательно отслеживать малейшие изменения в спросе; откликаться на требования, которые предъявляют покупатели занимае-

¹ Шведова М.Ф. Деловая культура управления малым бизнесом // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2010. № 1. С. 81–83.

² Кордонский С.Г. Административные рынки СССР и России.

мого сегмента; следить за качеством продукции; формировать тесные взаимоотношения с клиентами, основанные на деловом доверии и взаимном уважении, исключая при этом проблему оппортунистического поведения. В этом смысле, малый бизнес способствует формированию этики бизнеса, основанной на методах конкурентной борьбы рынка совершенной конкуренции. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в данном контексте, малый бизнес более «морален» нежели крупный. Однако, как только малый бизнес начинает получать излишнюю поддержку со стороны государства, не в части формирования конкурентной рыночной среды, а в части получения административной валюты, социальной защиты и гарантий, субсидирования, льготного финансирования и т. д., малый бизнес перестает играть по правилам рынка, соответственно, перестает быть моральным. Кроме того, в случае, если в данном сегменте рынка организации малого бизнеса представлены в небольшом количестве, порождая олигополистический рынок, малый бизнес приобретает черты крупного бизнеса, в т. ч. отрицательные, в первую очередь связанные с менее лояльным отношением к клиентам, поскольку «хозяином» положения становится не покупатель (потребитель экономического блага), а продавец, ибо лучшего продавца клиент не найдет.

По мнению Бокаревой В.Б., развитию малого бизнеса в России будет способствовать внедрение социальных технологий, которое предполагает поддержку малого бизнеса с различных точек зрения: повышения финансовой грамотности населения, создания благоприятного налогового климата, упрощения административных барьеров, льготного бюджетного кредитования и субсидирования и т. д.³ Однако встает вопрос: «Приведет ли активная поддержка малого бизнеса со стороны государства к тому, что он получит возможность эффективно развиваться, или же такая политика приведет к злоупотреблениям малого бизнеса, в т. ч. к паразитированию на государстве и на обществе, не обеспечивая население экономическими благами должного качества и лояльным отношением?». Автору данной статьи представляется, что второй исход событий наиболее вероятен. Оправданность второго исхода подтверждает функционирование крупного бизнеса в России, основанное на нерыночных принципах. Во избежание этого, государству следует выступать в роли не более чем «ночного сторожа»⁴, который призван охранять

³ Бокарева В.Б. Отечественный и зарубежный опыт социального управления малым бизнесом // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2012. Т. 12. № 4. С. 39–45.

⁴ Скалкин В.В., Бурыкин Е.С. Алексахина Т.В. Парадигма современной рыночной экономики в разрезе развития экономики России/Транспортное дело России. 2015. № 3. С. 34–36.

принципы рынка совершенной конкуренции, а не стимулировать одну экономическую (деловую) активность за счет другой.

Из проблемы государственного регулирования бизнеса вытекает проблема внешних эффектов. Так, Рутгер Глассен выделяет наряду с традиционными экстерналиями имущественные внешние эффекты, которые возникают из-за изменения потребительских предпочтений⁵. Конкурент может предложить потребителям аналогичный товар или товар-заменитель на более выгодных условиях, внедрив в организации какую-либо инновацию, улучшив качество или функциональные особенности экономического блага, снизив цену и т.д. При этом разумно предположить, что покупатели начнут сотрудничать с фирмой-конкурентом, тогда компания, у которого экономическое благо покупалось ранее, может нести крупные финансовые потери, а затем и обанкротиться. В этом случае рынок совершенной конкуренции создает затраты для проигравшего в конкурентной борьбе, которая навязывается ему потребителями или конкурентами. С точки зрения экономического анализа данный внешний эффект не требует интернализации, так как затраты проигравших более чем компенсируются преимуществами выигравших в конкурентной борьбе (потребителей и продавцов-конкурентов). Однако в то же время встает вопрос о справедливости. Проигравшим может быть нанесен серьезный ущерб вплоть до голодания. Аргумент, что они сами по собственной воле согласились играть в игру, может быть неубедителен, поскольку это случай принудительного согласия. Не играть на рынке для многих людей просто не представляется возможным. Поэтому, по мнению Рутгера Глассена, концепция утилитаризма⁶ исключает важную часть того, что имеет отношение к морали. Кроме этого, если проигравших на рынке окажется слишком много, это может усилить социальную напряженность в стране, связанную с невозможностью трудоустроиться.

Однако высказанная Рутгером Глассеном точка зрения является очень спорной. Рынок совершенной конкуренции морален в своей основе. Рынок есть моральный императив. Он самодостаточен и не требует дополнительных изысканий морали. Рынок – это добровольный обмен между двумя сущностями (человеком, фирмой, государством) по цене, которую обе стороны считают справедливой. При этом предполагается, что каждая из сторон информированы в равной степени и сво-

⁵ Claassen R. Externalities as a basis for regulation: a philosophical view // Journal of Institutional Economics, 2016.

⁶ Милль Д. О свободе, 1859.

бодны в своем выборе ⁷. Другими словами, покупатели вольны в своих предпочтениях и выборе, а производители и продавцы – в усовершенствовании своей деятельности, отвечающей требованиям потребителей. Проигравшим в конкурентной борьбе необходимо найти, а впоследствии и занять свою нишу, где уже они будут конкурентоспособны в удовлетворении потребностей покупателей. Таким образом, ресурсы будут затрачены эффективно, а экономические блага найдут своего потребителя.

Вместе с тем следует отметить, что в российской предпринимательской среде и в обществе в целом не возлагается больших надежд на методы конкурентной борьбы, и как следствие, на малый бизнес, поскольку считается, что наличие административной валюты быстрее поможет предприятию в достижении устойчивого развития. В этом видятся отголоски системы ценностей, доставшейся России от СССР ⁸. Россия перешла на «рыночные рельсы», однако ценности остались неизменны. Кроме того, повсеместно происходит подмена понятий. Например, эгоизм, который присущ бизнесмену-предпринимателю, в извлечении выгоды от деловой активности воспринимается как нечто, приносящее пользу только собственнику бизнесу, при этом нанося вред обществу. Однако, согласно А. Смиту, эгоизм приводит к большему общественному благу, поскольку рынок свободной конкуренции не терпит бесчестного отношения к деловым партнерам, покупателям и сотрудникам ⁹. Указанные лица станут сотрудничать с фирмами-конкурентами. Вместе с тем деловая активность предпринимателя позволяет создавать рабочие места, снимая социальную напряженность в обществе, обеспечивать население экономическими благами для удовлетворения их потребностей. Тем не менее, общество не верит в такой сценарий развития, и уповает на поддержку государства. Поэтому в отличие от развитых стран доля малого бизнеса в России составляет около 20% ВВП. Хотя именно развитие малого бизнеса позволило бы обществу приблизиться к утопической идее рынка совершенной конкуренции, при условии невмешательства государства в экономику.

⁷ Скалкин В.В. Курс лекций. Введение в институциональный анализ. Основные принципы институциональной рыночной экономики. Москва. 2016 г.

⁸ Сидорова С.А. Анализ динамики изменения ценностей в России по мере обучения рыночной экономике // В сборнике: Современное состояние российской экономики: задачи и перспективы Сборник материалов всероссийской студенческой конференции. Электронное издание. 2017. С. 284–288.

⁹ Смит А. Теория нравственных чувств, 1759.

Основные выводы: неразвитость малого бизнеса в России обусловлена несоответствием системы ценностей, господствующей в деловой среде и обществе в целом, основанной на рынке административного торга, доставшейся от СССР, фактическому (революционному) переходу страны на «рыночные рельсы» развития, согласно Конституции РФ. При этом необходимость развития малого бизнеса очевидна всем. Однако нельзя допустить, чтобы это развитие произошло за счет поддержки государства. Роль государства должна ограничиться ролью «ночного сторожа», который охраняет частную собственность и следит за тем, чтобы участники рынка не нарушали принципы совершенной конкуренции. Развитие малого бизнеса на конкурентной основе может сформировать в России деловую этику бизнеса, основанную на честном и справедливом обмене двух участников рынка. Однако, в случае, если государство не уйдет с рынка, малый бизнес может повторить судьбу крупного бизнеса, что автоматически отбросит Россию еще дальше от утопической идеи рынка совершенной конкуренции. И в настоящий момент негативные последствия уже наблюдаются: они имеют место, где доля организаций малого бизнеса в определенном сегменте рынка очень мала, что порождает олигополии, то есть фактическое отсутствие рынка.

В соответствии с вышесказанным, статья имеет теоретический характер, но в то же время дает практические рекомендации, которые могут быть полезны обществу, государству, деловой среде.

Список литературы

1. Бокарева В.Б. Отечественный и зарубежный опыт социального управления малым бизнесом // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2012. Т. 12. № 4. С. 39–45.
2. Кордонский С.Г. Административные рынки СССР и России
3. Милль Д. О свободе, 1859.
4. Сидорова С.А. Анализ динамики изменения ценностей в России по мере обучения рыночной экономике // В сборнике: Современное состояние российской экономики: задачи и перспективы Сборник материалов всероссийской студенческой конференции. Электронное издание. 2017. С. 284–288.
5. Скалкин В.В. Курс лекций. Введение в институциональный анализ. Основные принципы институциональной рыночной экономики. Москва. 2016 г.

6. Скалкин В.В., Бурькин Е.С. Алексашина Т.В. Парадигма современной рыночной экономики в разрезе развития экономики России/ Транспортное дело России. 2015. № 3. С. 34–36.
7. Смит А. Теория нравственных чувств, 1759.
8. Шведова М.Ф. Деловая культура управления малым бизнесом // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2010. № 1. С. 81–83.
9. Claassen R. Externalities as a basis for regulation: a philosophical view // Journal of Institutional Economics, 2016.

References

1. Bokareva V.B. Otechestvennyi i zarubezhnyi opyt sotsial'nogo upravleniya malym biznesom // Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Sotsiologiya. Politologiya. 2012. T. 12. № 4. S. 39–45.
2. Kordonskii S.G. Administrativnye rynki SSSR i Rossii.
3. Mill' D. O svobode, 1859.
4. Sidorova S.A. Analiz dinamiki izmeneniya tsennosti v Rossii po mere obucheniya rynochnoi ekonomike // V sbornike: Sovremennoe sostoyanie rossiiskoi ekonomiki: zadachi i perspektivy Sbornik materialov vserossiiskoi studencheskoi konferentsii. Elektronnoe izdanie. 2017. S. 284–288.
5. Skalkin V.V. Kurs lektsii. Vvedenie v institutsional'nyi analiz. Osnovnye printsipy institutsional'noi rynochnoi ekonomiki. Moskva. 2016 g.
6. Skalkin V.V., Burykin E.S. Aleksashina T.V. Paradigma sovremennoi rynochnoi ekonomiki v razreze razvitiya ekonomiki Rossii/Transportnoe delo Rossii. 2015. № 3. S. 34–36.
7. Smit A. Teoriya nravstvennykh chuvstv, 1759.
8. Shvedova M.F. Delovaya kul'tura upravleniya malym biznesom // Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Sotsiologiya. Ekonomika. Politika. 2010. № 1. S. 81–83.
9. Claassen R. Externalities as a basis for regulation: a philosophical view // Journal of Institutional Economics, 2016.

Г. В. Тихонов

*Кандидат экономических наук, доцент,
eka_kaf@mail.ru*

*Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет),
Москва, Российская Федерация*

Анализ управленческих решений в ресурсном обеспечении инновационного развития и научного обслуживания высшей школы

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы ресурсного обеспечения инновационной политики России на основе принятия управленческих решений в образовании и научном обслуживании высшей школы. Значительное место в работе отводится вопросам принятия управленческих решений в инновационной среде образовательного пространства России, особенно при двухпрофильной системе подготовки специалистов. В работе также рассматриваются научно-методические вопросы организации двухпрофильной подготовки специалистов для инновационной деятельности.*

***Ключевые слова:** инновационная политика, управленческие решения, двухуровневое образование.*

G. V. Tikhonov

*Cand. Sci.(Econ.), Assoc. Prof.,
eka_kaf@mail.ru*

*Moscow Aviation Institute (National Research University),
Moscow, Russian Federation*

Analysis of managerial decisions in resource provision of innovative development and scientific services of higher education

***Annotation.** The article considers the questions of resource provision of innovative policy of Russia on the basis of management decision-making in education and scientific services of the higher school. Significant place in the work assigned on management decision-making in an innovative environment of the educational space of Russia, especially in the Two-profile system of training. The paper also examines the scientific and methodological issues Two-profile organization of training for innovation.*

***Keywords:** innovation policy, management decisions, two-level education.*

Одна из главных причин кризиса российской экономики и того, что таким затяжным и мучительным оказался процесс выхода из него, состоит в низком качестве управленческих решений, принимавшихся импульсивно, без сколь-нибудь серьезной проработки с позиций современного менеджмента. В том, чтобы последний утвердился в своих реальных правах, а импровизационная «самодеятельность» в этой области была преодолена, и состоит полезность изучения и освоения менеджерами теории принятия управленческих решений.

Принятие инновационных решений осложняется различными факторами: вид инновации, стоимость инновационного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, существенная и др. (рис. 1).

Неопределенность и разнообразные риски. Очевидно, что решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно невыполнимых требований, отражающих интересы различных заинтересованных лиц или групп. Поэтому инновационные решения, как правило, являются многокритериальными и коллективными.

Принятие таких решений, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Процесс принятия решений — гармоничное сочетание искусства и науки. В нем большую роль играет и интуиция принимающего решение, и его опыт, и квалификация привлекаемых экспертов. Но огромную пользу для себя может извлечь принимающий решение и от овладения принципами и методами, разработанными современной теорией принятия решений.

Конечно, наука о принятии УР, как и теория инновационного менеджмента в целом, сами по себе творческого управленца не порождают. Однако они позволяют новому поколению менеджеров овладеть более мощным и более совершенным инструментарием для своей деятельности, быстрее «встать на крыло».

Социально-экономическое развитие (СЭР) общества конца второго тысячелетия характеризуется универсальной и явно выраженной тенденцией — нарастанием глобальной интеграции мирового сообщества во всех сферах жизни, на всех уровнях. Причем эта интеграция идет в жестких граничных условиях по сырьевым ресурсам, демографии, экологии и др. [1].

Процесс мировой интеграции в значительной мере определяется революционными, грандиозными по своей социальной значимости

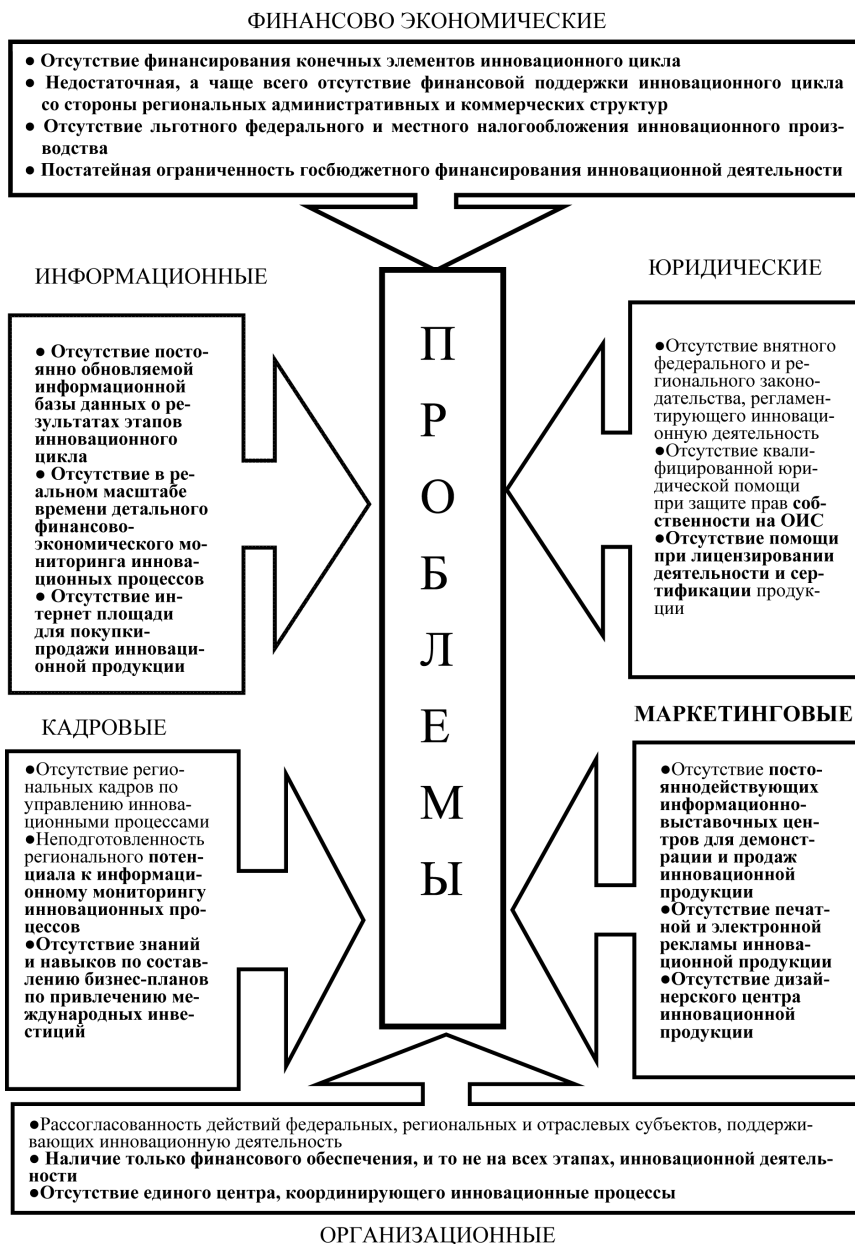


Рис. 1. Проблемы обеспечения инновационной деятельности

явлениями в области информатики, которые проявились во второй половине XX столетия и стали провозвестниками появления информационного общества.

Основные тенденции в области информатики базируются на создании и постоянном совершенствовании:

- компьютера и его «интеллектуализации»;
- программного обеспечения, систем управления процессами обработки информации и ее представления потребителю;
- информационных систем разного вида, условия и назначения;
- средств телекоммуникации и связи;
- сетевых (включая Интернет) технологий.

К таким тенденциям общего характера относятся:

1. Создание и использование современных методов и средств информационного обеспечения стало необходимым условием СЭР общества. Информатика, информатизация стали двигателем мировой экономики, общественно-политических процессов в мире.

2. Сетевые технологии обработки и использования информации на основе современных средств телекоммуникации приобретают все больший удельный вес. Интернет-технологии, по-видимому, обусловят мощные сдвиги в различных областях деятельности (банковском деле, книгоиздательстве и библиотечном обслуживании, образовании, торговле и др.).

3. Новый виток НТП с учетом достижений информатики требует нового понимания и решения проблем организации информационных систем, форм и методов информационного обеспечения.

4. На основе достижений информатики утверждается новая, глобальная информационная среда, идет становление информационного общества, а главное — это начинает сильно влиять на индивидуальную и корпоративную психологию, затрагивая национальные, государственные интересы.

Эти некоторые основные тенденции становятся определяющими в СЭР общества, поэтому система образования должна адекватно реагировать на эти процессы.

Информационное общество, тенденции СЭР общества в XXI веке утверждают новую парадигму образования. Сегодня специалист должен быть не только профессионалом высокого уровня с хорошей гуманитарной основой образования, но и умеющим быстро адаптироваться к инновациям, т.е. быть специалистом творческого склада, склонным к постоянному обучению, накоплению и рациональному использованию знаний [2].

В условиях глобальной интеграции СЭР общества российская система образования в области вузовской подготовки специалистов решает три основополагающие проблемы:

1. Интеграция (по меньшей мере – координация) многоуровневой системы образования Запада с отечественной системой подготовки специалистов.

Многоуровневая система образования положительна по своей многоступенчатости, но сильно размыта, диверсифицирована по уровню образования и более длительна по срокам (школа – 12 лет, вуз – 4+2 года). Отечественная система образования малоступенчата, но хороший акцент сделан на фундаментальность, т.е. устойчивость образования, и менее длительна (школа – 10, вуз – 5 лет).

2. Рыночные отношения, ослабление господдержки вузов определяют большую самостоятельность вузов, в том числе и по финансированию. Это приводит к необходимости резкого повышения конкурентоспособности специалиста (получение дополнительных специализаций, второго образования и др.), а также наведения порядка, повышения госнадзора за качеством образования в государственных вузах (введение образовательных стандартов аттестации и аккредитации вузов).

3. Бурный, инновационный рост информатики, быстрая смена поколений компьютеров, методов программного обеспечения, постоянного обновления информационных технологий побуждают специалиста постоянно совершенствоваться, подстраивать свой профессионализм под нововведения. Постоянное самообразование стало догмой, а это требует, начиная со школы, вуза подготовки творческой личности, постоянной профессиональной адаптации.

Подготовка специалистов по информатике решает эти три проблемы следующим образом:

- интеграция западной и отечественной систем образования идет через встраивание учебного плана подготовки, например, бакалавра в учебный план подготовки специалиста;
- разнообразие подготовки специалиста в рыночных условиях осуществляется многообразно.

Вышеперечисленные проблемы Российской системы образования – интеграция западной и отечественной систем образования, разнообразие образования и контроль его уровня и качества, инновационная подготовка творческого специалиста, возникли на гребне горбачевской перестройки и фактически вздыбили всю отечественную педагогическую общественность.

Перестроечная лихорадка, конъюнктурные изменения конституции страны, сложившихся устоев политической и экономической власти, естественно взбудоражили и систему образования.

Волна отрицания «всего и вся», попытка пересмотра даже педагогических аксиом и принципов, идущая в основном сверху, и откровенный, агрессивный, политический и особенно экономический нажим Запада, породили в среде педагогов неуверенность, неоправданные сомнения в незыблемости фундаментальности обучения, в приоритете национального педагогического менталитета и др.

Волна критики, нигилизма и принижения отечественного опыта обучения, неправомерное, а порой и преднамеренное возвеличивание западного, зарубежного опыта обучения, создали в отечественной системе образования гнетущую обстановку, неуверенность и даже порой потерю профессиональной ориентации. Этот процесс особенно усилился после 1993 г., т.е. после расстрела Верховного Совета РСФСР. Менялись министры, заместители министров образования, появились новые установки, которые на деле отражали не модель перестройки, а модель «развализма» отечественной системы образования.

Появление иностранных образовательных фондов (например, типа фонда Сороса), используя фактическую нищету педагогического корпуса России, и под видом «открытого» общества повели открытую атаку на историко-нравственные, организационные и педагогические ценности нашей страны и, в первую очередь в области образования. И этот акцент понятен, поскольку образование связано с молодежью, т.е. с будущим России. А это будущее Запад для России видел в своих интересах.

Своеобразным тараном против отечественной системы образования было агрессивное стремление заменить безоглядно отечественную систему образования западной — многоуровневой.

Основной довод — российская система образования односторонне идеологизирована, нацелена лишь на подготовку специалистов и этим самым отрицает якобы гуманитарные общечеловеческие ценности, мала диверсификация (разнообразие выбора) в образовании, мало ступенчатая, то есть якобы отсекает от «высшего» образования часть населения.

Любая система образования, накапливающая длительно педагогический опыт, является более устойчивым, консервативным элементом общества. Здоровое педагогическое ядро отечественной системы образования, побывав в ряде западных стран, познакомилось на практике с достоинствами и недостатками западной системы образования, на основе сравнительного непредвзятого анализа сумело трезво оценить роль, место и уровень отечественной системы образования. Вывод был сделан в пользу отечественного опыта, однако необходимость интеграции и использование положительного опыта и достижений западного опыта обучения не только не отвергается, а приветствуется и стимулируется.

Основными «противниками» слома отечественной системы подготовки и обучения специалистов стали ведущие технические вузы, ректоры которых недвусмысленно заняли твердую позицию: отечественная система подготовки специалистов имеет незыблемый, высокий, фундаментальный базис обучения, который вполне может быть достроен «находками» западного опыта обучения.

Нужно отметить, что «перестроечной лихорадке» образования охотно и даже инициативно поддались часть вузов гуманитарного профиля. Здесь речь идет не об «образовательном компрадорстве», а о безудержном, неравновесном «западничестве» в ущерб российскому образованию. Западничество для России — явление не новое. Однако известно, что даже «ярый западник» император российский Петр I был прозападником в интересах, а не во вред России.

Практическим компромиссом в интеграции западной и отечественной систем образования, много- и малоуровневой систем стало, например, «встраивание» в учебный план подготовки специалиста учебного плана бакалавра. Это стало возможным за счет существования процесса единообразия по форме (названию) и содержанию в первую очередь базовых, фундаментальных дисциплин.

Нельзя не видеть, с другой стороны, что процесс интеграции, конечно, обогатил и разнообразил содержание «образования». Введение многоступенчатости (бакалавр — магистр — аспирант) позволяет создать более гибкую, более адаптивную систему образования.

Однако нужно иметь в виду, что «вздыбленная» отечественная система образования, среда потребителей и весь процесс этой реорганизации «успокоится», как показывает исторический опыт, за срок не менее одного-двух поколений (примерно 25—30 лет).

Вторая проблема — разнообразие образования и госконтроль осуществления образования в рыночных условиях.

Снижение уровня государственного финансирования вузов и появившаяся их «самостийность» толкнуло вузы на поиск сторонних источников финансирования. Заказчик — потребитель рынка труда, обремененный рыночными заботами, — естественно печется в первую очередь в образовании о своих заботах. Качество образования особенно в период «дикого капитализма», «первоначального накопления капитала» приходит в противоречие с дикими законами такого рынка. Об этом хорошо известно из классических трудов по рынку. Так называемая «невидимая рука» — регулятор «рыночного соревнования» — конечно успела уже наломать немало дров в образовании; до установки так называемых цивилизованных рыночных отношений в образовании, как и во всей стране, еще далеко, да еще не ясен сам смысл их установки в России.

А нам-то, России, зачем это? При высокой российской системе образования, даже при наличии известных ее недостатков, организовать *откат* назад, чтобы снова пойти к *такому же* высокому уровню, но с новой организационной структурой?!

Цель и конечный смысл рыночных преобразований в России и, конечно, в системе образования, как и во всем процессе социально-экономической реорганизации нашей страны — переход от *централизованных государственных фондов потребления* (а именно они обеспечивают «бесплатные» для гражданина России все социальные блага — право на труд, бесплатное образование, медобслуживание, пенсионное обеспечение и т.д.) к *индивидуальному* обеспечению личности, т.е. с государства в этом случае снимается ответственность за материальную поддержку социальных программ (это генеральный принцип капиталистического, буржуазного строя, где индивидуализм противопоставлен коллективизму, особенно в экономике).

Фактически это исторический откат, в том числе и в *Фактическом* обеспечении так называемых «прав человека».

В нашем анализе важно отметить, что реализация образовательной диверсификации или разнообразия связано с рыночным механизмом.

Диверсификация образования как возможность большого выбора, например, дисциплин, специализаций и даже специальностей конечно благо! Однако это возможно, по крайней мере, в двух случаях: за счет государства (его централизованных фондов) или за счет индивидуума (обучаемого). У государства возможности не беспредельны и определяются мощностью госбюджета, экономикой.

В России это разнообразие появлялось по принципу: «по одежке протягиваем ножки».

Недостаток этого подхода: ориентация лишь на государственное финансирование, конечно, сдерживало процесс разнообразия в образовании.

Ориентация же этого разнообразия лишь на рыночный механизм утверждает имущественную сегрегацию населения, поскольку возможностью воспользоваться этим разнообразием смогут лишь слои населения с высоким уровнем достатка. И это в то время, когда в России по официальным данным около 60% населения находится в условиях «выживания».

Расплодившиеся с начала перестройки так называемые коммерческие вузы, за весьма небольшим исключением, не только дискредитируют систему высшего образования, но и шельмуют молодежь, практически из-за бездействия «государева ока» вершат «образовательное мошенничество», которое дорого обойдется нашей стране в будущем.

Однако нужно отметить, что разнообразие важно, нужно и его нужно грамотно организовать с общественной точки зрения. Такой путь уже найден. Часть контингента студентов (до 20–25%) учится на договорной, платной основе. Т. е. этот источник финансирования (пока на него не покушается государство!) позволяет реализовать это разнообразие.

Проблема разнообразия напрямую связана с проблемой госконтроля уровня и содержания обучения, т. е. с созданием Государственных образовательных стандартов (ГОС) и в том числе для высшего профессионального образования.

Научно-методические проблемы разнообразия и госконтроля его чрезвычайно сложны, комплексны, затрагивают не только семантику содержательные, организационно-финансовые, но и морально психологические аспекты образования. Именно поэтому революционно-перестроечные» рывки в образовании недопустимы. Требуется эволюционный и экспериментальный подход к выбору путей решения этих проблем.

Третья проблема — инновационная подготовка специалиста. Эта подготовка образно напоминает «хождение за горизонт», по мере движения к нему, он с такой же скоростью удаляется.

Достижения НТП, науки и производства находятся в постоянном развитии. Стремление уловить и использовать все новации, инновации и есть это «хождение за горизонт». Но как бы мы не иронизировали по этому вопросу, ясно одно: *образование по высшей мерке* и есть Знание и их Реализация в интересах человека, т. е. инновации и их использование есть одна из главных задач образования, именно в этом и заключается высокий смысл образования.

Что же такое инновации в образовании? Каковы цели — принципы — методы — средства инноваций в образовании? Какова технология их определения, применения и оценка инноваций в образовании? Почему без инновационных процессов в образовании современная подготовка теряет смысл?

Инновация в образовании — это:

- *непосредственное* использование достижений науки и производства в обучении (в лучшем случае обучение проводится в самой инновационной среде);
- новации в области организации и проведения самого учебного процесса, т. е. *инновационная технология обучения*;
- *инновационная методология обучения*, когда процесс обучения из простого впитывания обучаемым очередной порции знания становится «исследовательским», когда используется не готовое

решение (это в принципе не исключается), а получается обучаемым в процессе анализа, выбора и решения конкретных задач.

Очевидно, что научно-методологической основой инновационного процесса обучения становятся следующие принципы: четкая и древовидная (по специальности, специализации, дисциплине, задаче и т.д.) телестановкам обучения, т.е. необходимо **ЦЕЛЕВОЕ ОБУЧЕНИЕ**.

Рынок труда (и тем более конкретная проблема – задача – рабочая функция) требует в современных условиях не специалиста вообще, а «максимально подогнанного» специалиста для решения инновационных задач. Речь идет не о подгонке к данному, пусть даже автоматизированному рабочему месту – АРМу, а о тщательной подгонке *фундаментальной* научной *ориентации* специалиста, его *инновационного*, творческого стиля работы, умения быстро, грамотно и творчески адаптироваться в условия агрессивной инновации современного НТП. Осуществлять это возможно на высоком уровне лишь на основе индивидуального обучения. Массовое обучение необходимо и не может отрицаться, но оно по определению не готовит творца, т. Е. специалистов инновационного склада мышления.

Выявившееся в конце прошлого века экономическое отставание России от развитых стран может быть преодолено практическими действиями по обновлению продукции и услуг в промышленности, сельском хозяйстве, науке, здравоохранении и образовании на основе использования новейших достижений. Совокупность таких действий, включая создание и освоение новых знаний и технологий, называют инновационной деятельностью. Коммерческое управление инновационной деятельностью является задачей инновационного менеджмента.

Список литературы

1. Andrianov V.D. Russia in the global economy / V.D. Andrianov. – М.: VLADOS . – 2008. – 400 с.
2. Innovative Management: Textbook for Universities / S.D. П'enkova L.M.Gohberg etc.; Ed. S.D. Ilyenkov. – М.: Banks and stock exchanges, UNITY, 1977 . – 327 p.
3. Курбаков К.И. Учебно-методические проблемы наукоемких технологий образования. Межвузовский сборник научно-методических трудов. № 7. – М.: Рос. экон. акад., 2001. – 214 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Голов Р. С., Грачев Н. Н., Тихонов Г. В. Основа экономического становления и развития России – наукоемкие технологии образования // Экономика и управление в машиностроении. 2016. Т. 43. № 1. С. 59–64.

6. Каширин В. В., Тихонов Г. В., Грачев Н. Н. Основы развития высшей школы: научно-технические нововведения и благосостояние России // Экономика и управление в машиностроении. 2015. Т. 41. № 5. С. 42–47.

References

1. Andrianov V.D. Russia in the global economy / V.D. Andrianov. – M.: VLADOS . – 2008. – 400 с.
2. Innovative Management: Textbook for Universities / S.D. Il'enkova L.M.Gohberg etc.; Ed. S.D. Pyenkov . – M. Banks and stock exchanges, UNITY, 1977 . – 327 p.
3. Kurbakov K.I. Uchebno-metodicheskie problemy naukoemkih tehnologij obrazovanija. Mezhvuzovskij sbornik nauchno-metodicheskikh trudov. № 7. – M.: Ros. jekon. akad., 2001. – 214 s.
4. Fathutdinov R.A. Upravlenneskie reshenija: Uchebnik dlja vuzov. – M.: INFRA-M, 2001.
5. Golov R. S., Grachev N. N., Tihonov G. V. Osnova jekonomicheskogo stanovlenija i razvitija Rossii – naukoemkie tehnologii obrazovanija // Jekonomika i upravlenie v mashinostroenii. 2016. Т. 43. № 1. S. 59–64.
6. Kashirin V. V., Tihonov G. V., Grachev N. N. Osnovy razvitija vysshej shkoly: nauchno-tehnicheskie novovvedenija i blagosostojanie Rossii // Jekonomika i upravlenie v mashinostroenii. 2015. Т. 41. № 5. S. 42–47.

В. Б. Фролова

*Кандидат экономических наук, профессор,
viktoriafrolova@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Факторы рентабельности собственного капитала

***Аннотация.** В статье изложены результаты исследования проблем формирования финансовой стратегии интегрированных холдинговых структур в области информатизации и связи, в частности, организаций издательской деятельности, а также разработанная автором факторная модель, позволяющая оценить влияние результатов налоговой оптимизации на рентабельность собственного капитала.*

***Ключевые слова:** стратегия, холдинг, издательская деятельность, прибыль, налог, рентабельность, выручка, капитал, факторная модель.*

V. B. Frolova

*Cand. Sci. (Econ.), Prof.,
viktoriafrolova@mail.ru*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Return on equity factors

***Annotation.** The article contains the results of research into the formation of a financial strategy for integrated holding structures in the field of information and communication, in particular, publishing organizations, as well as the factor model developed by the author, which allows assessing the impact of tax optimization results on the return on equity.*

***Keywords:** strategy, holding, publishing, profit, tax, profitability, revenue, capital, factor model.*

В современных условиях хозяйствования, на фоне нестабильности внешней среды бизнеса, [12] обеспечение устойчивого развития организаций и предприятий [5], в том числе и входящих в холдинговую систему [4], порождает широкий спектр мероприятий, реализация которых требует базовой основы – ориентира принятия решения. Такого рода ориентиром при принятии финансового решения может служить финансовая стратегия, как набор определенных действий и планов для достижения генеральной стратегии холдинга [8].

Критерии оптимизации финансовой стратегии холдинга, по мнению автора, следует разделить по временному горизонту на краткосрочные и долгосрочные. На основе формирования критериев оптимизации предлагается оптимизационные модели финансовой стратегии. [10] Каждому элементу оптимизационной модели соответствует определенный набор показателей, являющихся ориентирами принятия решений, их реализуемости и эффективности применения. Например, оценка результатов оптимизации налогообложения может быть проведена на основе влияния изменений коэффициента налогообложения и коэффициента налоговой нагрузки на финансовый результат деятельности организации, в частности, рентабельность. Автором разработана модель, между отдельными элементами которой выявлена факторологическая зависимость. Исследование результатов модели позволяет расширить спектр основ принятия решений и выработки дальнейшей финансовой стратегии.

$$\frac{NP}{E} = \frac{NP}{TAX} \times \frac{TAX}{SAL} \times \frac{D}{E} \times \frac{SAL}{D}, \quad (1)$$

где $\frac{NP}{E}$ – рентабельность собственного капитала,

$\frac{NP}{TAX}$ – коэффициент налогообложения [1],

$\frac{TAX}{SAL}$ – налоговая нагрузка реализации,

$\frac{D}{E}$ – коэффициент финансового рычага,

$\frac{SAL}{D}$ – покрытие совокупных обязательств выручкой.

При этом, NP – чистая прибыль, E – собственный капитал, TAX – налог, SAL – выручка от реализации, D – заемный капитал.

Тогда при задании ориентира оптимизации на рост рентабельности собственного капитала, следует учитывать влияние изменения каждого фактора, влияющего на уровень рентабельности собственного капитала.

Суммарное влияние изменения всех факторов на изменение рентабельности собственного капитала представлено формулой 2.

$$\Delta \frac{NP}{E} = \Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{NP}{TAX} \right) + \Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{TAX}{SAL} \right) + \Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{D}{E} \right) + \Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{SAL}{D} \right). \quad (2)$$

Влияние изменения коэффициента налогообложения на изменение рентабельности собственного капитала.

$$\Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{NP}{TAX} \right) = \left(\frac{NP1}{TAX1} - \frac{NP0}{TAX0} \right) * \frac{TAX0}{SAL0} * \frac{DO}{E0} * \frac{SAL0}{DO}. \quad (3)$$

Влияние изменения налоговой нагрузки реализации на изменение рентабельности собственного капитала.

$$\Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{TAX}{SAL} \right) = \frac{NP1}{TAX1} * \left(\frac{TAX1}{SAL1} - \frac{TAX0}{SAL0} \right) * \frac{DO}{E0} * \frac{SAL0}{DO}. \quad (4)$$

Влияние изменения коэффициента финансового рычага на изменение рентабельности собственного капитала.

$$\Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{D}{E} \right) = \frac{NP1}{TAX1} * \frac{TAX1}{SAL1} * \left(\frac{D1}{E1} - \frac{D0}{E0} \right) * \frac{SAL0}{DO}. \quad (5)$$

Влияние изменения покрытия совокупных обязательств выручкой на изменение рентабельности собственного капитала.

$$\Delta \frac{NP}{E} \left(\frac{SAL}{D} \right) = \frac{NP1}{TAX1} * \frac{TAX1}{SAL1} * \frac{D1}{E1} * \left(\frac{SAL1}{D1} - \frac{SAL0}{D0} \right). \quad (6)$$

В основу модели положено изменение не абсолютных, а относительных показателей, что позволяет сопоставлять изменения в разные периоды времени, разные организации, различных организационно-правовых форм и видов деятельности.

Апробация модели была проведена на основе данных финансовой отчетности организаций в области информатизации и связи. Деятельность в области информатизации и связи включает в себя производство кинофильмов, видео- и телепрограмм, радио- и телевидение, программное обеспечение и информационные технологии, а также издательскую деятельность, к которой относится издание книг, периодических публикаций, карт, справочников, газет, журналов и прочие виды издательской деятельности. По данным СПАРК издательскую деятельность осуществляют более 13 тыс. организаций. [13]

Подавляющее большинство организаций являются частной собственностью, а более 1500 организаций находится в Федеральной собственности, собственности субъектов РФ и муниципальной собственности и относятся к бюджетным организациям. При этом они также могут входить в состав холдинга, [7] но, особенно, на региональном и местном уровне наблюдается нестабильность финансового состояния и высокий уровень убытков данного вида организаций, что компенсиру-

ется финансовой помощью из бюджетов различного уровня власти. Следует отметить, что вопрос оптимизации структуры капитала [9] для этой группы организаций не вписывается в общую схему, так как присутствует значительная доля бесплатных источников финансирования, альтернативу, которым найти практически невозможно.

Но проанализировать факторы, влияющие на рентабельность собственного капитала, изменение выручки и налогообложения, необходимо для выработки дальнейшей стратегии выхода из кризисной ситуации.

Для апробации модели были отобраны организации, по которым достаточно, информации, содержащейся в отчетности для проведения факторного анализа за период 2014–2016 годы.

Проведенное исследование показало, что 2016 год показал значительно выше, чем рост показателей в 2015 году относительно 2014. При этом, рентабельность собственного капитала в 2016 года возросла у 43,4% организаций, а в 2015 году лишь у 28,3%. Отношение чистой прибыли к налогам в 2016 году возросло у более чем 45% организаций, а в 2015 году рост наблюдался менее, чем у 36% организаций. Следует отметить общую экономическую тенденцию, наблюдаемую во всех сферах деятельности, и издательская не явилась исключением, организации стараются избегать привлечение заемных источников финансирования, особенно платных. Соответственно, рост соотношения заемного и собственного капитала, в 2015 году наблюдался у 32% организаций, а в 2016 на 4% меньше. Следует также отметить снижение числа организаций с 51% до 47%, в которых возрос удельный вес налогов в выручке. Положительным является рост доли числа организаций, в которых возросло покрытие текущих обязательств выручкой, около 55% относительно 53% прошлого периода.

Проведенное исследование показало, в 2016 году у наибольшей части предприятий наблюдалось снижение рентабельности собственного капитала на фоне снижения коэффициента налогообложения, налоговой емкости реализации и коэффициента финансового рычага с одновременным ростом покрытия совокупных обязательств выручкой.

Следует отметить, что исследование факторов прибыли и мероприятий, направленных на ее рост больше подходит для организаций США, стремящихся к росту прибыли, а в российской практике действия менеджмента направлены на снижение налогооблагаемой прибыли, поэтому сложно однозначно говорить, что является положительным результатом действий финансового менеджмента рост рентабельности собственного капитала или его снижение. Между тем, исследование факторов, формирующих финансовый результат деятельности организаций [3] с целью

определения заемной политики, направлений налогового планирования и формирования выручки от реализации является актуальной проблемой, особенно в периоды дороговизны и труднодоступности внешних источников финансирования.

Одновременно, следует учитывать, что решение, в том числе и финансовое решение, в соответствии с финансовой стратегией, принимается в условиях неопределенности и риска. Риск возможен к измерению степени вероятных отклонений от ожидаемых значений, однако, нестабильность внешней среды приводит некоторые аспекты оценки риска к неопределенности. Оценка различных проявлений рискованной ситуации должна быть неотъемлемой частью формирования финансовой стратегии на всех этапах оптимизации.

Проведенное автором исследование позволило сделать следующие выводы.

1. Финансовая стратегия холдинга должна формироваться в совокупности пространственных и временных аспектов.

2. Оптимизация является не однозначным результатом, а совокупностью действий максимально приближающих к максимуму или минимуму заданных параметров.

3. В зависимости от временного горизонта критерии оптимизации при формировании финансовой стратегии различны.

4. Наблюдается прямая связь внешней среды бизнеса на финансовые показатели организаций, не зависимо от организационно-правовой формы, формы собственности и масштабов деятельности. В частности, был выявлен рост показателей в 2016 году относительно 2015 значительно выше, чем в 2015 относительно 2014. Что свидетельствует о некоторой стабилизации положения организаций и экономики страны в целом, после резкого пике в следствии финансового кризиса.

5. В последнее время наблюдается тенденция снижения доля заемного капитала в структуре источников средств.

6. Многие организации в области издательской деятельности осуществляют свою деятельность благодаря исключительно господдержке. [2]

7. Уровень развития издательской деятельности зависит от территориальной принадлежности потребителя и его возрастного состава.

8. Положительной тенденцией является снижение числа организаций, у которых возрастает доля налогов в выручке.

9. В российской практике спорно применение некоторых традиционных зарубежных моделей финансового менеджмента, так как они нацелены на рост благосостояния собственников, как конечных претендентов на прибыль, следовательно, и на рост прибыли, [11] а рос-

сийские предприниматели стремятся к снижению налогооблагаемой базы, в частности, прибыли.

10. В настоящий момент времени наблюдается снижение рентабельности собственного капитала на фоне снижения коэффициента налогообложения, налоговой емкости реализации и коэффициента финансового рычага с одновременным ростом покрытия совокупных обязательств выручкой.

11. Разработка финансовой стратегии является неотъемлемым элементом управления холдингом, [6] так как, и при стабильном функционировании, и в случае наступления кризисной ситуации, и непредсказуемости будущего развития событий, должна быть определенная модель (совокупность моделей) — основа принятия решений в настоящий момент времени, а при необходимости с одновременной корректировкой плановых показателей различных временных горизонтов в соответствии с краткосрочной и долгосрочной финансовой стратегией.

Список литературы

1. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. Оценка эффективности налогового планирования в интегрированных структурах // Современный бухучет». 2008. № 2.
2. Фролова В.Б. Исследование критериев финансовой нестабильности // Экономика. Бизнес. Банки. 2017. № 4 (21). С. 159–170.
3. Фролова В.Б., Хань Т.Ф. Оценка финансовых результатов медиахолдингов и факторов, их определяющих // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 1. С. 251–259.
4. Фролова В.Б., Хань Т.Ф. Оценка результатов интеграции медиахолдинговых структур // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 2. С. 252–257.
5. Фролова В.Б. Критериальные понятия финансовой устойчивости // Журнал экономических исследований. 2016. Т. 2. № 11. С. 13.
6. Фролова В.Б., Саркисян А.Р. Особенности управления финансами холдинга // Российский экономический интернет-журнал. 2016. № 2. С. 54.
7. Фролова В.Б., Маргарян А.К. Особенности развития медиахолдингов в России // Научное обозрение. 2016. № 10. С. 177–181.
8. Фролова В.Б., Саркисян А.Р. Финансовые стратегии холдинга // Путеводитель предпринимателя. 2016. № 30. С. 233–238.
9. Фролова В.Б. Оптимизация структуры капитала // Вестник МГУП имени Ивана Федорова. 2011. № 2. С. 407–412.
10. Фролова В.Б. Стратегические направления финансового менеджмента. В сборнике: Инновационные процессы в экономике и управ-

лении: состояние, проблемы, тенденции Межвузовская научно-практическая конференция. 2011. С. 109–113.

11. Фролова В.Б. Финансовый менеджмент: понятийный аппарат // Экономика. Налоги. Право. 2011. № 5. С. 72–82.
12. Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 66–71.
13. <http://www.spark-interfax.ru/>.

References

1. Adamov N.A., Kozenkova T.A. Otsenka effektivnosti nalogovogo planirovaniya v integrirovannykh strukturakh // *Sovremenniy bukhet*. 2008. № 2.
2. Frolova V.B. Issledovanie kriteriev finansovoi nestabil'nosti // *Ekonomika. Biznes. Banki*. 2017. № 4 (21). S. 159–170.
3. Frolova V.B., Khan' T.F. Otsenka finansovykh rezul'tatov mediakholdingov i faktorov, ikh opredelyayushchikh // *Audit i finansovyi analiz*. 2017. № 1. S. 251–259.
4. Frolova V.B., Khan' T.F. Otsenka rezul'tatov integratsii mediakholdingovykh struktur // *Audit i finansovyi analiz*. 2017. № 2. S. 252–257.
5. Frolova V.B. Kriterial'nye ponyatiya finansovoi ustoichivosti // *Zhurnal ekonomicheskikh issledovaniy*. 2016. T. 2. № 11. S. 13.
6. Frolova V.B., Sarkisyan A.R. Osobennosti upravleniya finansami kholdinga // *Rossiiskii ekonomicheskii internet-zhurnal*. 2016. № 2. S. 54.
7. Frolova V.B., Margaryan A.K. Osobennosti razvitiya mediakholdingov v Rossii // *Nauchnoe obozrenie*. 2016. № 10. S. 177–181.
8. Frolova V.B., Sarkisyan A.R. Finansovye strategii kholdinga // *Putevoditel' predprinimatel'ya*. 2016. № 30. S. 233–238.
9. Frolova V.B. Optimizatsiya struktury kapitala // *Vestnik MGUP imeni Ivana Fedorova*. 2011. № 2. S. 407–412.
10. Frolova V.B. Strategicheskie napravleniya finansovogo menedzhmenta. V sbornike: *Innovatsionnye protsessy v ekonomike i upravlenii: sostoyanie, problemy, tendentsii Mezhvuzovskaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya*. 2011. S. 109–113.
11. Frolova V.B. Finansovyi menedzhment: ponyatiinyi apparat // *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2011. № 5. S. 72–82.
12. Frolova V.B., Pankova O.N. Finansovyi potentsial Rossii: negativnye tendentsii // *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2015. № 1. S. 66–71.
13. <http://www.spark-interfax.ru/>.

М. А. Халиков

*Доктор экономических наук, профессор,
Khalikov.MA@rea.ru*

*Кафедра математических методов в экономике,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

А. Ю. Кухаренко

*Студент,
kukharenko.ay@gmail.com*

*Факультет математической экономики, статистики и информатики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Н. С. Ошеров

*Студент,
osherov-nis@edu.rea.ru*

*Факультет математической экономики, статистики и информатики,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
Москва, Российская Федерация*

Тенденция средневзвешенной стоимости капитала российских компаний в условиях санкционных ограничений

***Аннотация.** В последнее время важную роль в оценке финансово-экономического положения российских компаний приобретает показатель средневзвешенной стоимости капитала. В данной статье описан подробный алгоритм расчёта данного показателя на примере 4-х крупнейших российских компаний. Рассмотрена динамика средневзвешенной стоимости капитала в условиях действия антироссийских санкций и сделаны выводы о роли данного показателя и перспективах развития российских компаний в условиях новой конъюнктуры рынка.*

***Ключевые слова:** средневзвешенная стоимость капитала, МСФО, Бета-коэффициент, стоимость капитала, антироссийские санкции.*

M. A. Khalikov

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Khalikov.MA@rea.ru*

*Department of mathematical methods in Economics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

A. J. Kukhareno

*Student,
kukhareno.ay@gmail.com*

*Faculty of Mathematical Economics, Statistics and Informatics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

N. S. Oshero

*Student,
osherov-nis@edu.rea.ru*

*Faculty of Mathematical Economics, Statistics and Informatics,
Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russian Federation*

The trend of weighted average cost of capital of Russian companies in conditions of sanctions restrictions

***Annotation.** Nowadays the Weighted average cost of capital indicator plays an important role in assessing the financial and economic situation of Russian companies. This article describes a detailed algorithm for calculating this indicator using the example of the four largest Russian companies. The dynamics of the Weighted average cost of capital under the conditions of the anti-Russian sanctions are considered and conclusions are drawn about the role of this indicator and the prospects for the development of Russian companies in the conditions of a new market situation.*

***Keywords:** weighted average cost of capital, IFRS, Beta coefficient, cost of capital, anti-Russian sanctions.*

В условиях смены экономической парадигмы, связанной с заменой критерия «прибыль» на критерий «стоимость», и повсеместного перехода стран с рыночной экономикой на стандарты МСФО, важную роль в оценках финансово-экономического положения производствен-

ных корпораций реального сектора экономики приобретает показатель средневзвешенной стоимости капитала (англ. Weighted average cost of capital, далее WACC). Его ценность объясняется тем, что он корректно характеризует стоимость привлекаемого корпорацией капитала, а, следовательно, позволяет повысить точность оценок денежных потоков компании и их дисконтированную стоимость (в большинстве методик ставка дисконтирования прямо совпадает с WACC, скорректированной на рискующую составляющую) [1, 3, 7].

В оценках WACC российских компаний необходимо, по нашему мнению, использовать базовую модель Р. Хамада [9], которая позволяет учесть особенности налогообложения прибыли и страновые особенности компании с долгом. Нами предлагается применять в оценке WACC российских компаний методику, описанную в диссертации Д. А. Безухова [2, с. 64-72].

Представим краткое изложение модели.

$$WACC = K_E \cdot \frac{E}{V} + K_D \cdot \frac{D}{V} \cdot (1 - \tau), \quad (1)$$

где: K_D – цена заёмного капитала; $\frac{D}{V}$ – доля заёмного капитала в оборотном капитале; K_E – цена собственного капитала; $\frac{E}{V}$ – доля собственного капитала в оборотном капитале; E – рыночная стоимость компании; D – среднегодовая стоимость обязательств компании с учетом затрат на лизинг; V – стоимость полного капитала ($D + E$), τ – налоговая ставка на прибыль.

Для расчета цены собственного капитала компании воспользуемся модифицированной формулой CAPM с поправкой на страновой риск [5]:

$$K_E = r_f + \beta \cdot (r_m - r_f) + c_r, \quad (2)$$

где: $r_m - r_f$ – премия за риск, r_m – доходность среднерыночного портфеля на дату оценки ¹, r_f – безрисковая процентная ставка (доходность долгосрочных облигаций федерального займа, эмитируемых министерством финансов РФ), β – бета-коэффициент (бета-фактор), чувствительность изменения доходности собственного капитала компании по отношению к изменению доходности финансового рынка, c_r – премия за страновой риск ².

¹ Доходность среднерыночного портфеля рассчитывается как математическое ожидание доходности по индексу MMBB (MICEX INDEX CF) [21].

² Для России страновой риск по данным Moody's [17].

Приведем комментарии к формуле (2). Под премией за риск понимается разница между величиной среднерыночной доходности и безрисковой доходностью финансовых активов.

Коэффициент beta учета структуры капитала отражает систематический отраслевой риск и рассчитывается по формуле:

$$\beta = \frac{\text{cov}(r_i; r_m)}{\sigma^2}, \quad (3)$$

где: σ – дисперсия доходностей среднерыночного портфеля³, r_i – доходность актива компании.

Необходимость включения в модель оценки WACC показателя сг обусловлена значимостью специфических рисков, связанных с государственной политикой регулирования экономики, наличием корреляции между развивающимся отечественным и глобальными рынками капитала и другими факторами [6, с. 7].

Так как компания не раскрывает информацию о процентных ставках по отдельным кредитам, для оценки затрат на заемный капитал нами был использован прямой метод [6, с. 9]. Он является не самым точным, но единственно возможным при отсутствии доступа к непубликуемым материалам компаний [8, с. 224]. Расчет производится по следующей формуле:

$$K_D = \frac{Ir}{D}, \quad (4)$$

где Ir – процентные платежи по обязательствам компании по данным МСФО.

Покажем расчет затрат на заемный капитал прямым методом на примере российской нефтяной компании «Газпром нефть» за 2016 г. в таблице 1.

Таблица 1

Определение затрат на заемный капитал ПАО «Газпром нефть» за 2016 г.⁴

Краткосрочные обязательства, млн.руб.	289 452
Долгосрочные обязательства, млн.руб.	815 192
Итого обязательства, млн. руб.	1 104 644
Проценты уплаченные, млн. руб.	22 158
Затраты на заемный капитал, %	2,006

³ В расчет по каждому бета брались показатели индекса ММВБ (MICEX INDEX CF) за 5 лет [21].

⁴ Данные взяты с официального сайта ПАО «Газпром нефть»[10].

Итак, в работе с учетом всех вышеперечисленных особенностей нами был проведен анализ показателя WACC по четырем крупным российским компаниям: «Северсталь», «Роснефть», «НЛМК», «Аэрофлот» за период 2013 – конец 2017 гг. с целью изучения влияния на издержки на капитал предприятий реального сектора экономики многосторонних экономических санкций стран Запада и США, введенных в отношении России.

ПАО «Аэрофлот — российские авиалинии» — крупнейшая авиакомпания России, входит в число старейших авиакомпаний в мире. Указом Президента РФ от 4.08.2004 г. № 1009 компания включена в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ.

Группа «Аэрофлот» — динамично развивающийся авиационный холдинг, в составе которого действуют дальневосточная авиакомпания «Аврора», низкобюджетная «Победа» и работающая в среднем сегменте перевозок авиакомпания «Россия». Согласно рейтингу консалтинговой компании Bain & Company, ей принадлежит четвертое место по цифровизации среди мировых авиакомпаний [11].

За 9 месяцев 2017 г. авиакомпания перевезла 24,8 млн. пассажиров, а ее пассажирооборот достиг 69,2 млрд. пассажиро-километров.

Акции холдинга торгуются на Московской бирже и числятся в первом уровне котировального списка, а также, включены в состав расчетной базы индексов ММВБ и РТС — важнейших индикаторов фондового рынка России. На IV квартал 2017 г. стоимость одной обыкновенной акции составила 144,15 руб. [16]. Посостоянию на 30 сентября 2017 г. 51,17% акций компании принадлежало Правительству РФ.

В таблице 2 приведены данные за период 2013 – конец 2017 гг., на основании которых базировался расчет WACC. Оценка рыночной стоимости капитала компании была осуществлена с использованием данных Московской биржи. Рыночная стоимость долга была определена по данным МСФО как сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств компании с учетом затрат на лизинг на конец календарного года.

Как видно из таблицы, показатель WACC вырос в 2014 г. и достиг своего максимума в 2015 г. Это во многом обусловлено непростыми макроэкономическими факторами, к числу которых относится снижение пассажиропотока в связи с введением ограничений на полеты в Турцию, Египет, Украину; применение Европейским союзом экономических санкций в отношении ООО «Добролёт» (бюджетная авиакомпания, дочернее предприятие группы «Аэрофлот»), что вынудило прекратить деятельность последнего с 4.08.2014 г. [11,4].

Динамика WACC ПАО «Аэрофлот» за период 2013 – конец 2017 гг. ⁵

Расчет стоимости собственного капитала					
Показатель	2017	2016	2015	2014	2013
Безрисковая доходность	7,79%	8,93%	11,41%	9,42%	6,99%
Бета	0,796	0,786	0,769	0,829	0,675
Премия за риск	9,24%	9,24%	9,10%	8,10%	7,96%
Страновой риск	3,55%	3,55%	3,41%	2,42%	2,27%
Стоимость собственного капитала	18,70%	19,75%	21,81%	18,55%	14,63%
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом					
Процентные платежи, млн. руб.	6331,00	9443,00	37715,00	28399,00	8814,00
Долг, млн. руб.	101920,7	127510,0	213480,0	156569,0	76754,0
Стоимость заемного капитала	6,21%	7,41%	17,67%	18,14%	11,48%
E/V	60,7%	57,1%	22,6%	20,3%	54,8%
D/V	39,3%	42,9%	77,4%	79,7%	45,2%
WACC	13,30%	13,82%	15,87%	15,33%	12,17%

В то же время произошла сильная девальвация рубля, что оказало негативное влияние на лизинг и закупку новых самолетов для обновления авиапарка. Так в 2007 г. Аэрофлот заказал у Boeing 22 новейших 787 Dreamliner со сроком поставки на 2016 г., однако в 2015 г. авиакомпания была вынуждена отказаться от своего заказа на данный тип воздушных судов. Кризис 2014 г. очень сильно ударил по российским авиаперевозчикам. Так, например, авиакомпания «Трансаэро», которая проводила «агрессивное» обновление флота в результате резкого изменения конъюнктуры рынка оказалась банкротом [11, 19].

ПАО «НК Роснефть» – крупнейшая в мире нефтегазовая корпорация, которая занимается разведкой, добычей и переработкой нефти, газа, газового конденсата, а также разработка и реализация проектов по переработке сырья, освоению новых месторождений др. В 2016 г. Роснефть заняла первое место в мире по добыче жидких углеводородов среди публичных нефтегазовых компаний [12].

Как и Аэрофлот, компания включена в список стратегических предприятий РФ. Главный ее акционер – АО «РОСНЕФТЕГАЗ» (50,00%

⁵ Данные взяты с официального сайта ПАО «Аэрофлот»[11].

акций), далее компания ВР владеет 19,75% акций, 19,5% акций приходится на компанию QHGSharesPte. Ltd.

Акции Роснефти включены в базу расчета индексов ММВБ, РТС и «голубых фишек» Московской Биржи, последний из которых вычисляется на основании цен сделок 15 наиболее ликвидных эмитентов российского рынка ценных бумаг. На IV квартал 2017 г. стоимость одной обыкновенной акции составила 296,8 руб. [16].

В таблице 3 приведены данные за период 2013 – конец 2017 гг. для расчета WACC.

Таблица 3

Динамика WACC ПАО «Роснефть» за период 2013 – конец 2017 гг.⁶

Расчет стоимости собственного капитала					
Показатель	2017	2016	2015	2014	2013
Безрисковая доходность	7,79%	8,93%	11,41%	9,42%	6,99%
Бета	0,965	0,859	0,850	0,826	0,877
Премия за риск	9,24%	9,24%	9,10%	8,10%	7,96%
Страновой риск	3,55%	3,55%	3,41%	2,42%	2,27%
Стоимость собственного капитала	20,25%	20,42%	22,55%	18,54%	16,24%
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом					
Процентные платежи, млрд.руб.	168,00	193,00	269,00	219,00	56,00
Долг, млрд. руб.	3854,00	3585,00	3323,00	3406,00	2385,00
Стоимость заемного капитала	4,36%	5,38%	8,10%	6,43%	2,35%
E/V	45,3%	78,8%	71,2%	75,7%	89,5%
D/V	54,7%	21,2%	28,8%	24,3%	10,5%
WACC	11,08%	17,00%	17,92%	15,28%	14,73%

За исследуемый период показатель WACC ПАО «Роснефть» вырос в 2014 г. и достиг максимальных значений в 2015 г. Это вызвано, прежде всего, тем, что 2015 г. для российских нефтегазовых компаний оказался непростым. Резкое снижение мировых цен на нефть, обусловленное значительным превышением предложения над спросом, стало причиной ухудшения финансовых показателей компаний.

Однако Роснефть в условиях почти двукратного снижения мировых цен на нефть минимизировала снижение удельного свободного денежного потока «за счет оптимальной структуры капвложений», «максимизации прибыли на операционном уровне и эффективного

⁶ Данные взяты с официального сайта ПАО «Роснефть»[12].

управления оборотным капиталом», увеличила объем поставок газа на внутренний рынок, укрепила свои позиции на российском рынке [12]. По итогам 2015 г. капитальные затраты компании снизились на 30%.

ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» – российский металлургический комбинат, расположенный в Левобережном районе Липецке, крупнейший в РФ, сконцентрировавший свое производство в регионах со сравнительно более низкими издержками; по праву считается в мире одним из самых прибыльных производителей стали [13].

В России акции ПАО «НЛМК» торгуются на Московской бирже, входят в базу расчета индекса РТС. Рыночная цена одной акции по состоянию на IV квартал 2017 г. составляет 143,32 руб. [16].

За период 2013–2016 гг. по ключевым показателям компании наблюдалась положительная динамика: в 2016 г. по сравнению с 2013 г. объемы продаж возросли на 7,43%, рентабельность EBITDA – на 11%. Однако несмотря на столь успешные результаты деятельности за этот же период показатель WACC также устойчиво рос (табл. 4). Также стоит отметить снижение долговой нагрузки компании за указанный период, что могло быть вызвано запретом на кредитование за рубежом, а также резко возросшей его стоимостью у отечественных кредитных организаций [13].

Таблица 4

Динамика WACC ПАО «НЛМК» за период 2013 – конец 2017 гг.⁷

Расчет стоимости собственного капитала					
Показатель	2017	2016	2015	2014	2013
Безрисковая доходность	7,79%	8,93%	11,41%	9,42%	6,99%
Бета	1,040	1,105	1,168	1,191	1,234
Премия за риск	9,24%	9,24%	9,10%	8,10%	7,96%
Страновой риск	3,55%	3,55%	3,41%	2,42%	2,27%
Стоимость собственного капитала	20,95%	22,69%	25,45%	21,49%	19,08%
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом					
Процентные платежи, млн. долл.	68,00	104,00	87,00	127,00	114,00
Долг, млн.долл.	2555,00	2268,60	2676,10	2768,50	2768,50
Стоимость заемного капитала	2,66%	4,58%	3,25%	4,59%	4,12%
E/V	85,0%	83,0%	66,8%	71,0%	78,4%
D/V	15,0%	17,0%	33,2%	29,0%	21,6%
WACC	18,13%	19,46%	17,86%	16,33%	15,67%

⁷ Данные взяты с официального сайта ПАО «НЛМК» [13].

ПАО «Северсталь» — российская вертикально интегрированная сталелитейная и горнодобывающая компания, владеющая Череповецким металлургическим комбинатом (Вологодская область), вторым по величине сталелитейным комбинатом России и, пожалуй, самым рентабельным в мире. Владеет активами в России, на Украине, в Польше, Италии, Латвии, Либерии. [14].

Акции компании котируются на Московской бирже, входят в базу расчета индекса РТС, а также «голубых фишек» Московской Биржи. Рыночная цена одной акции по состоянию на IV квартал 2017 г. составляет 892,8 руб. [16].

Введение санкций со стороны ЕС и США в отношении РФ не оказало серьезного влияния на операционную деятельность компании, однако ПАО «Северсталь» отмечает, что в связи со сложившейся ситуацией на рынке ощутимо снижение как внутренних, так и внешних инвестиционных потоков [14], а также ограничение доступа к кредитам, что отразилось на WACC компании (табл. 5).

Таблица 5

Динамика WACC ПАО «Северсталь» за период 2013 – конец 2017 гг.⁸

Расчет стоимости собственного капитала					
Показатель	2017	2016	2015	2014	2013
Безрисковая доходность	7,79%	8,93%	11,41%	9,42%	6,99%
Бета	0,865	0,922	0,982	1,104	1,212
Премия за риск	9,24%	9,24%	9,10%	8,10%	7,96%
Страновой риск	3,55%	3,55%	3,41%	2,42%	2,27%
Стоимость собственного капитала	19,33%	21,00%	23,75%	20,78%	18,90%
Расчет стоимости заемного капитала прямым методом					
Процентные платежи, млн. долл.	88,00	155,00	202,00	257,00	368,00
Долг, млн.долл.	2693,00	2013,00	2452,00	3428,00	4755,00
Стоимость заемного капитала	3,27%	7,70%	8,24%	7,50%	7,74%
E/V	82,6%	86,3%	74,9%	69,7%	63,1%
D/V	17,4%	13,7%	25,1%	30,3%	36,9%
WACC	16,42%	18,97%	19,45%	16,31%	14,21%

Для оценки конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке приведем показатели WACC за период 2013–2016 г. для США, Великобритании и Китая (рис. 1–3).

⁸ Данные взяты с официального сайта ПАО «Северсталь» [14].

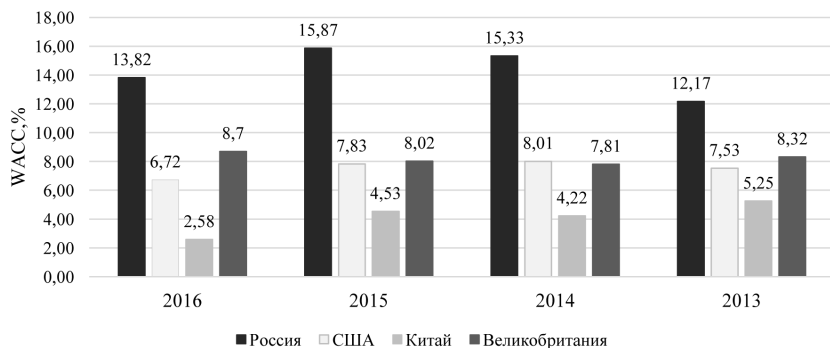


Рис. 1. Сравнение показателей WACC в отрасли авиаперевозок ⁹

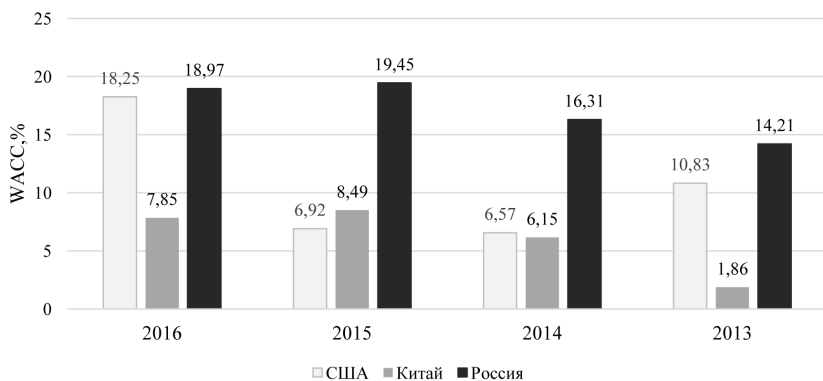


Рис. 2. Сравнение показателей WACC в отрасли черной металлургии ¹⁰

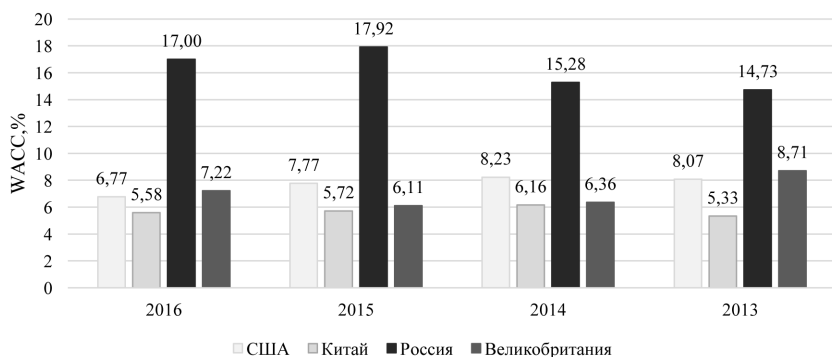


Рис. 3. Сравнение показателей WACC в нефтегазовой отрасли ¹¹

^{9, 10, 11} Составлено на основе данных GuruFocus.com LLC.

Производить сравнение значений WACC российских и иностранных компаний необходимо именно в динамике, так как исторически так сложилось, что WACC наших компаний всегда была выше. В первую очередь это связано с тем, что в РФ относительно высокая ставка ЦБ [15], а значит, банки кредитуют бизнес под более высокий процент. Но если отбросить этот фактор и посмотреть на изменение показателя в динамике, то можно увидеть, что в США, Великобритании и Китае за последние годы не происходило резких скачков и радикальных изменений, чего нельзя сказать о России. С началом кризиса на Украине и введения антироссийских санкций многие отечественные компании стали испытывать трудности с привлечением иностранного капитала, обслуживанием кредитов в валюте и т.д. Сейчас ситуация начинает нормализоваться: тут сказывается большая помощь государства, программы импортозамещения и приспособление наших компаний к новым условиям рынка, но все же российским компаниям приходится гораздо сложнее, чем их иностранным конкурентам [19].

Проделанный анализ позволяет сделать вывод, что санкционная политика США и ЕС подрывает одну из ключевых основ рыночной экономики – свободный доступ к капиталу. Это в совокупности с другими факторами санкционных ограничений ведет к удорожанию капитала российских компаний реального сектора экономики, повышает их затраты в операционной сфере и снижает конкурентоспособность не только на внешнем, но и на внутреннем рынках. Это может создать в будущем большие проблемы развитию частного бизнеса в России и вызвать необходимость «огосударствления» крупных российских компаний и в предоставлении бюджетного финансирования. Но не только наша страна испытывает негативные последствия санкционного давления.

Согласно исследованию австрийского института исследования экономики (the Austrian Institute of Economic Research (WIFO)), санкции против РФ, введенные 3 года назад, стоили ЕС триллионы евро. Исследование, инициированное Европейским Парламентом, выявило, что ежегодно, начиная с 2014 г., экспорт ЕС в Россию снижался на 15,7%, и около 40% сокращения вызвано санкциями: за период с конца 2013 по 2016 гг. экспорт в Россию снизился с 120 трлн. евро до 72 трлн. евро [19, 20]. Поэтому, санкции являются изначально контрпродуктивными и подрывают нормальное развитие мировых экономических отношений.

Подрыв устоев рыночной экономики может негативно сказаться на общем геополитическом фоне: усилится государственное регулирование не только крупного и среднего бизнеса, но и всего высокотехнологического сектора, снизятся стимулы рыночной экономики и в перс-

пективе ведущие западные страны увидят возрождение в России директивной экономики, инициатором которого они в настоящее время и выступают.

Мы надеемся, что в конечном итоге заградительные меры сойдут на «нет», и российские компании смогут нормально интегрироваться в мировое экономическое сообщество, формируя инновационную экономику, ориентированную на условия равной конкурентной борьбы.

Список литературы

1. Анциборко К.В., Халиков М.А. Теоретические аспекты анализа структуры капитала инвестиционного проекта и выбора ставки дисконтирования // *Современные аспекты экономики*. 2005. № 11 (78). С. 122–136.
2. Безухов Д. А. Модели и методы оптимального управления оборотным капиталом производственной сферы предприятия в условиях нестабильности рынков: дисс. по спец. 08.00.13. 2015.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1120 с.
4. Максимов Д.А. Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. 2008. № XVI. С. 70–80.
5. Спиридонов Ю.Д. Синдика как наука о глобальных рисках // *Транспортное дело России*. 2013. № 5. С. 30–33.
6. Теплова Т. В., Селиванова Н. В. Эмпирическое исследование применимости модели DСАРМ на развивающихся рынках // *Корпоративные финансы*. 2007. №3 (3). С. 5–25
7. Халиков М.А., Максимов Д.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 10-4. С. 711–719.
8. Gutmann, A. How to be an investment banker: recruiting, interviewing, and landing the job. Wiley Finance Series. 2013, 448 p.
9. Hamada Robert S. Portfolio Analysis, Market Equilibrium and Corporation Finance. *The Journal of Finance*, Vol. 24, No. 1. (Mar., 1969). Pp. 13–31.
10. <http://ir.gazprom-neft.ru> — Официальный сайт ПАО «Газпромнефть».
11. <https://www.aeroflot.ru> — Официальный сайт ПАО «Аэрофлот».
12. <https://www.rosneft.ru> — Официальный сайт ПАО «Роснефть».
13. <https://nlmk.com/ru> — Официальный сайт ПАО «НЛМК» .
14. <http://www.severstal.com/rus> — Официальный сайт ПАО «Северсталь».
15. <http://www.cbr.ru> — Официальный сайт Центрального Банка РФ.
16. www.moex.com — Официальный сайт Московской биржи.

17. <https://www.moodys.com/> – Официальный сайт международного рейтингового агентства.
18. <https://www.rt.com/> – Официальный сайт российского международного многоязычного информационного телеканала «RussiaToday».
19. www.rbc.ru – РИА «РосБизнесКонсалтинг».
20. <https://www.nato.int/> – Официальный сайт НАТО (англ. NATO, NorthAtlanticTreatyOrganization).
21. <https://www.bloomberg.com/europe> – Официальный сайт информационного агентства «Bloomberg».

References

1. Antsiborko K.V., Khalikov M.A. Teoreticheskie aspekty analiza struktury kapitala investitsionnogo proekta i vybora stavki diskontirovaniya // *Sovremennye aspekty ekonomiki*. 2005. № 11 (78). S. 122–136.
2. Bezukhov D. A. Modeli i metody optimal'nogo upravleniya oborotnym kapitalom proizvodstvennoi sfery predpriyatiya v usloviyakh nestabil'nosti rynkov: diss. Po spets. 08.00.13. 2015
3. Breili R., Maiers S. Printsipy korporativnykh finansov / Per. s angl. – M: ZAO «Olimp-Biznes», 1997. – 1120 s.
4. Maksimov D.A. Modelirovanie investitsionnoi deyatel'nosti predpriyatiya, orientirovannoi na rost proizvodstva i snizhenie proizvodstvennogo riska // *Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva*. 2008. № XVI. S. 70–80.
5. Spiridonov Yu.D. Sindinika kak nauka o global'nykh riskakh // *Transportnoe delo Rossii*. 2013. № 5. S. 30–33.
6. Teplova T. V., Selivanova N. V. Empiricheskoe issledovanie primenimosti modeli DCAPM narazvivayushchikhsya rynkakh // *Korporativnye finansy*. 2007. № 3 (3). S. 5–25.
7. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Kontseptsiya i teoreticheskie osnovy upravleniya proizvodstvennoi sferoi predpriyatiya v usloviyakh neopredelennosti i riska // *Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy*. 2015. № 10-4. S. 711–719.
8. Gutmann, A. How to be an investment banker: recruiting, interviewing, and landing the job. Wiley Finance Series. 2013, 448 p.
9. Hamada Robert S. Portfolio Analysis, Market Equilibrium and Corporation Finance. *The Journal of Finance*, Vol. 24, No. 1. (Mar., 1969). Pp. 13–31.
10. <http://ir.gazprom-neft.ru> – Ofitsial'nyi sait PAO «Gazpromneft».
11. <https://www.aeroflot.ru> – Ofitsial'nyi sait PAO «Aeroflot».
12. <https://www.rosneft.ru> – Ofitsial'nyi sait PAO «Rosneft».
13. <https://nlmk.com/ru> – Ofitsial'nyi sait PAO «NLMK».

14. <http://www.severstal.com/rus> – Ofitsial’nyi sait PAO «Severstal».
15. <http://www.cbr.ru> – Ofitsial’nyi sait Tsentral’nogo Banka RF.
16. www.moex.com – Ofitsial’nyi sait tMoskovskoi birzhi.
17. <https://www.moodys.com/> – Ofitsial’nyi sait mezhdunarodnogo reitingovogo agentstva.
18. <https://www.rt.com/> – Ofitsial’nyi sait rossiiskogo mezhdunarodnogo mnogoyazychnogo informatsionnogo telekanala «Russia Today».
19. www.rbc.ru – RIA «RosBiznesKonsalting».
20. <https://www.nato.int/cps/ru/natohq/index.htm> – Ofitsial’nyi sait NATO (angl. NATO, North Atlantic Treaty Organization).
21. <https://www.bloomberg.com/europe> – Ofitsial’nyi sait informatsionnogo agentstva «Bloomberg».

Т. А. Шпилькина

*Кандидат экономических наук, доцент,
luk-72@mail.ru*

*Московский автомобильно-дорожный
государственный университет (МАДИ),
Москва, Российская Федерация*

Новые возможности и проблемы при финансировании предприятий малого и среднего предпринимательства в РФ

***Аннотация.** Представлены механизмы финансирования предприятий малого и среднего бизнеса и их основные особенности. Показаны возможности и проблемы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в сложившихся экономических условиях. Обозначена роль краудфандинговые платформ в развитии предприятий малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** возможности и проблемы развития субъектов малого и среднего предпринимательства, механизмы их финансирования и кредитования, краудфандинговые платформы.*

T. A. Shpilkina

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
luk-72@mail.ru*

*Moscow state automobile and road University (MADI),
Moscow, Russian Federation*

New opportunities and challenges in financing of the enterprises of small and average business in Russian Federation

***Annotation.** The mechanisms of financing of the enterprises of small and average business and their main features. The possibilities and problems of development of subjects of small and average business in the current economic conditions. The role of crowdfunding platforms in the development of small businesses.*

***Keywords:** opportunities and challenges of development of subjects of small and medium enterprises, their financing and lending crowdfunding platforms.*

Для российских предприятий малого и среднего предпринимательства (МСП) 2017 год по оценкам разных специалистов был более

позитивным, чем 2016 год. Это подтверждает увеличение числа предприятий и объем их кредитования и финансирования.

«После 3-х лет последовательного сжатия, начало активизироваться банковское кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ). В сегмент МСБ в конце 2016 года начали возвращаться крупные банки (из топ-30 по активам), нарастив в совокупности объем кредитования на 19%.

Несмотря на то, что по итогам 2016 года объем предоставленных кредитов снизился на 3%, до 5,3 трлн. руб., а размер кредитного портфеля сократился на 9%, до 4,5 трлн. руб., это стало большим достижением после 28% снижения новых выдач кредитов МСБ в 2015 году» [2, с. 55].

Надо сказать, что наиболее благоприятным периодом для кредитования предприятий МСБ был 2011–2013 гг. В данный период работали «кредитные фабрики» (поточное микрокредитование на основе скоринговых моделей). Особенно активно с ними работали такие банки как Сбербанк, ВТБ24, Промсвязьбанк, «Возрождение», Московский индустриальный банк, «Юниаструм» и др. Отсутствие индивидуального анализа профиля риска заемщика существенно ускорило процедуру выдачи небольших по сумме и коротких по сроку ссуд. В результате этого объем кредитования достаточно быстро рос: в 2011 году портфель кредитов МСБ увеличился на 19%, в 2012 году на 17%, в 2013 году на 15%.

После резкого осложнения макроэкономической ситуации в 2014 году модель «кредитной фабрики» привела к негативным последствиям: в 2015 году просроченная задолженность по сегменту МСБ выросла с 7,1% до 13,8%, в 2016 году еще на 0,4% до 14,2% [2, с. 55].

В течение 2016 года темы прироста просроченной задолженности замедлились по сравнению с 2015 годом. При этом объем проблемных долгов по кредитам МСБ за 2016 год снизился на 4,5%, до 636 млрд руб. В связи с этим в 2016 году половина банков снизила ставки по кредитам для малого бизнеса. Это следует из данных аналитического центра НАФИ. Смягчение условий для предприятий МСБ объясняется следующими причинами:

- стабилизацией просроченной задолженности и общей стабилизацией ситуации;
- снижением ключевой ставки;
- условием фондирования на внутренних рынках.

Дальнейшее снижение ключевой ставки ЦБ (с 19 июня 2017 года – 9%, с 18 декабря 2017 года и на начало 2018 года – 7,75%) будет способствовать увеличению объемов кредитования малого и среднего бизнеса [9].

2016 год выявил проблемы в кредитовании МСБ следующего порядка. Так, по данным опроса, проведенного НАФИ, совместно с фондом Citi, Национальной ассоциацией участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российским микрофинансовым центром (РМЦ) в феврале 2017 года, треть субъектов МСБ (32%) обращались за кредитами. Треть их них получили отказ, в основном без объяснения причин. Те, кто получил одобрение, не во всех случаях получили всю заявленную сумму. Например, средняя сумма заявки составляет 8 млн. руб., а средняя одобренная сумма 4,7 млн. руб., почти в 2 раза меньше. Как правило, ссуды предоставлялись на короткие сроки, в основном на кредиты сроком до 1 года. На них приходилось порядка 65–70% месячной выдачи [2, с. 55].

По данным Счетной палаты с 2010 по 2016 годы число субъектов МСБ выросло на 28% – с 4,6 млн. до 5,8 млн. При этом только за 2015–2016 гг. на поддержку малого бизнеса было направлено 152,8 млрд. руб., из которых 78,8 млрд. руб. пришлось на Федеральную корпорацию содействия развития МСП и 12,3 млрд. руб. на МСП-банк (в прошлом году он вышел из группы ВЭБ и вошел в корпорацию).

Кредитный портфель МСБ за период с 2010 по 2017 гг. выглядит следующим образом (см. рис. 1) [2, с. 55].

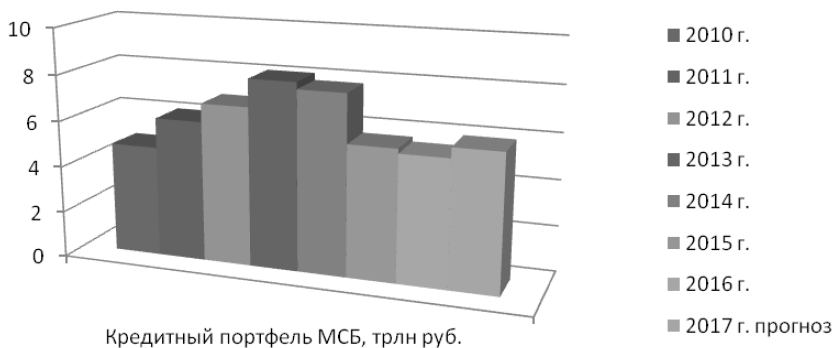


Рис. 1. Кредитный портфель предприятий малого и среднего бизнеса за период 2010–2017 гг.

Эффективность этих институтов развития пока не исследована госаудиторами, а вот программа Минэкономразвития по поддержке МСП (еще 28,8 млрд. руб.), согласно выводам Счетной палаты, оказалась недостаточно результативной. Госпрограмма охватила только 1% предпринимателей, при этом в ряде регионов выявлены признаки возможной коррумпии при предоставлении помощи.

Претензией со стороны Счетной палаты является слабая информационная поддержка: работает почти 150 сайтов органов власти на различных уровнях, при этом информация на них не всегда актуальная, а система поиска затруднена. Как верно это показывает Долина О.Н.: «Аудиторами Счетной палаты отмечено отсутствие системности в программах: поставленные цели не всегда конкретны, в них содержатся нечеткие формулировки, цели недостаточно четко согласованы с задачами госпрограмм» [4, с. 32].

Можно согласиться с Фроловой В.Б. с тем, что в современных условиях глобализации рынка «...доступ к информационным технологиям и соответствующей техникой требует дополнительного финансового обеспечения. Все большая часть информации становится платной» [7, с. 128]. И это еще одна проблема для МСБ.

Удачной является программа «6,5». «Так, банки могут рефинансировать в ЦБ под поручительство корпорации портфель кредитов МСП по ставке 6,5%, выдавая субъектам МСП кредиты по ставке 10–11% годовых» [8, с. 250]. В 2017 году ставки по кредитам были конкретизированы: 10,6% – для малых компаний, 9,6% – для средних.

Корпорация МСП развивает Национальную гарантийную систему (НГС) куда входят МСП-банк и региональные гарантийные организации. Корпорация МСП предоставляет банкам гарантии и поручительства по ставке 0,75% годовых от суммы гарантии исполнения контракта. Ставки по кредитам для предпринимателей вне льготной программы варьируются от 14 до 17%.

На конец 2016 года в рамках организаций Корпорации МСП было выдано свыше 13 тыс. гарантий и поручительств на сумму 110 млрд руб., что позволило малым и средним компаниям привлечь кредиты более чем на 192 млрд руб. Несмотря на это по итогам 2016 года доступность кредитов для субъектов МСБ снизилась. По подсчетам НАФИ, объем кредитов по «Программе 6,5» и программе Национальной гарантийной системы составил в 2016 году менее 5% общего объема кредитования.

Более благоприятная ситуация сложилась по альтернативным инструментам финансирования для малого бизнеса. Речь идет о лизинге. Небольшие лизинговые компании, которые работают с МСБ, в своих портфелях имеют большую долю сделок по технологическому имуществу. В 2016 году объем нового бизнеса в лизинге увеличился на 30%.

Дополнительным стимулом для роста этого рынка стала новая программа Минпромторга по льготному лизингу. Условия программы заключаются в субсидировании части авансового платежа по договорам лизинга транспорта всех категорий с юридическими, физическими ли-

цами и ИП. Лизингополучателю компенсируется 10% авансового платежа за автомобиль (не более 50 тыс. руб.), при этом приобрести можно несколько транспортных средств. По сумме совокупная компенсация в 2016 году составляла 5 млн руб. Данная программа пользовалась большой популярностью у предприятий малого бизнеса и в связи с этим была продлена на 2017 год. Объем финансирования лизинга увеличили сразу вдвое, до 10 млрд. руб. Предельная совокупная сумма компенсации по транспортному парку в лизинг составляла в 2017 году 10 млн. руб. По условиям обновленной программы увеличена предельная стоимость автомобиля с 1,15 млн. руб. до 1,45 млн. руб. [2, с. 56].

В 2016–2017 гг. активно развивался рынок микрофинансирования малых компаний и предпринимателей. По оценкам, в 2015 году прирост микрофинансового портфеля составил 10%, в 2016 году – 20%, то есть наблюдается рост в 2 раза. Основной фактор, положительно влияющий на это рынок, – рост объемов портфелей региональных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства.

В 2017 году прирост сегмента займов по предварительным оценкам составил 10%, а в 2018 году ожидается в районе 30%.

Одним из факторов повышения доступности заемных средств для МСБ является создание единого бизнес-пространства, в котором предприниматели смогут получить весь спектр услуг – от предоставления кредитов до ведения бухгалтерии и консультаций.

Для реализации социальных и инновационных проектов интересна деятельность крупнейшей в мире краудфандинговой онлайн-платформы, предлагающей некоммерческое кредитование – Kiva.

Kiva – полностью некоммерческая организация, она не берет процентов по выданным кредитам. Создатели Kiva Мэтт и Джесика Флэне-ри запустили это проект в 2005 году, полагая, что в людях от природы заложено стремление помогать – «если это можно сделать прозрачным и понятным образом» [6, с. 51].

Механизм работы платформы – это распределенное кредитование, объединяющее заемщиков в 86 странах и кредиторов физических лиц, преимущественно из США, Австралии и Западной Европы.

Kiva – отличает прозрачность и сходство с социальной сетью: все участники могут видеть информацию друг о друге, они получают отчеты о сборе необходимой суммы и о погашении кредита, для каждого заемщика создается собственная страница с его фотографией, описанием цели или проекта, под которые выдается кредит, и результатами.

Кредиторы выбирают заявку, которую хотели бы профинансировать, причем она может быть как индивидуальной, так и групповой, и

делают взнос, минимальный размер которого – 25 долл. Как правило, необходимая сумма складывается из взносов нескольких кредиторов.

Kiva сотрудничает с целым рядом организаций (их называют полевые партнеры), а именно с микрофинансовыми институтами, учебными заведениями (например, Университет Стратмор в Кении), международными и национальными некоммерческими организациями, социальными предприятиями, поддерживающими возможности и права женщин и др. Партнерские организации выполняют следующие обязательства (см. рис. 2):

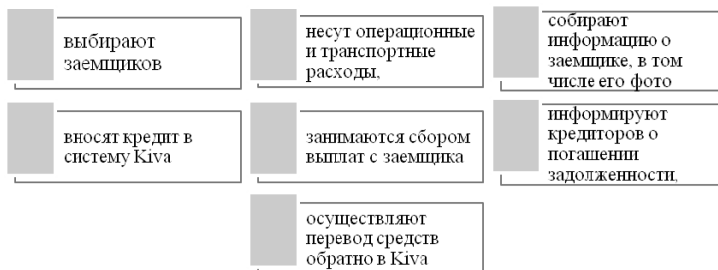


Рис. 2. Обязанности партнерских организаций в системе Kiva

Чтобы минимизировать затраты по безналичным банковским переводам, Kiva использует биллинговую систему оплаты. Президент Kiva Премал Шах ранее в течение нескольких лет работал в PayPal, и сначала существования организации компания бесплатно обрабатывает платежи Kiva, что позволяет ежегодно экономить около одного миллиона долларов.

До 2014 года компания вела переговоры о выходе на российский рынок, но санкции 2014 года исключили эту возможность.

В отличие от обычных микрофинансовых организаций и банков, выдающих потребительские кредиты, Kiva финансирует только социально значимые проекты, такие как: выработка экологически чистой возобновляемой энергии, водоснабжение, развитие сельского хозяйства и ремесел, получение образования и здравоохранение, развитие технологий мобильной связи и др.

Начиная с 2005 года интернациональное сообщество Kiva и ее 1,4 млн. кредиторов собрали около 900 млн. долл. в микрозаймах с возвратом более 98%, что удивительно для любой системы микрофинансирования. Основные показатели системы Kiva приведены в таблице 1. [6, с. 51–52].

Показатели социального финансирования Kiva

№ п/п	Основные показатели Kiva	Значение
1.	Общий объем кредитования, млн долл.	841
2.	Пользователи Kiva, млн чел.	2,4
3.	Пользователи Kiva, выдавшие заем, млн чел.	1,4
4.	Заемщики, получившие кредитование Kiva, млн чел.	1,9
5.	Количество займов, млн	1,0
6.	Партнерские организации Kiva	299
7.	Страны, в которых расположены партнерские организации	84
8.	Процент возврата, %	98,35
9.	Средний размер займа, долл.	409
10.	Среднее количество займов, выданных кредиторами Kiva	10

По мнению советника по правовым вопросам Российского микрофинансового центра Е. Зурбаганской, Kiva – одна из мощнейших концепций развития человечества, направленная на раскрытие человеческого потенциала. Это следует и из высказываний Березина В.В., который отмечает: «... мир вступил в эпоху «интеллектуальной» экономики, где основным источником благосостояния и непосредственной производительной силой становятся творческие достижения людей» [1, с. 7]. Если бы Kiva пришла в Россию, то это могло бы дать новый виток развитию предпринимательства.

Директор саморегулируемой организации НП «Микрофинансирование и развитие» сопоставляет деятельность Kiva с программами региональных фондов Минэкономразвития, предлагающими кредитование по значительно более низким процентным ставкам, чем в банках.

Низкий процент невозврата объясняется формированием высокой социальной ответственности, когда и получатель, и кредитор воспринимают и рассматривают капитал как партнерскую поддержку, а не как средство заработка [6, с. 53].

Безусловно, что появление таких площадок в России даст возможность небольшим предприятиям реализовать инновационные идеи и социальные проекты, которых у нас в стране достаточно много. То есть, важно «...финансирование предприятий малого и среднего предпринимательства, имеющих ключевое значение для экономики страны, в таких сферах как инновации, промышленность, сельское хозяйство, образование, культура и др.» [5, с. 6].

Нельзя не сказать и о существующих проблемах, связанных с развитием субъектов МСБ. К ним можно отнести новые механизмы контроля бизнеса со стороны Федеральной налоговой службы. В конце июля

2017 года были опубликованы совместные рекомендации Следственного комитета и ФНС «Об исследовании доказывании фактов умышленной неуплаты или неполной уплаты сумм налога (сбора)», к ним добавился и закон о необоснованной налоговой выгоде.

Введение вышеуказанных рекомендаций и закона о необоснованной налоговой выгоде дает возможность ФНС в ходе проверок изымать документы, и на их основе доначислять налоги за 5 лет, что вызывает вопросы у субъектов МСБ. Кроме этого, по словам представителя «Опоры России» ФНС достаточно широко практикует блокировку счетов предпринимателей за недоимку.

Предприниматель, как правило, сразу оплачивает недоимку, но при этом блокировка счета может затянуться на месяц, что не позволяет ему работать и в дальнейшем может привести к закрытию предприятия. Это связано с тем, что для небольших компаний, у которых нет дополнительных финансовых ресурсов, нет и возможности ждать, в отличие от крупных организаций.

Микробизнес имеет налоговые льготы, крупный бизнес — ресурсы, чтобы справиться с административной нагрузкой, а средним и малых предприятиям приходится достаточно сложно работать в этих условиях.

Так, «Из шести миллионов предприятий малого и среднего бизнеса 98% — это микробизнес, работающий на спецрежимах», так как малым и средним предприятием никто не хочет становиться» [3, с. 46].

Полагаем, что в стране, где поставлена задача к 2030 году увеличить число предпринимателей и занятых в малом и среднем бизнесе до 40 млн чел., должно быть больше возможностей для развития и меньше обременений со стороны государственных органов.

Решение этих проблем создаст условия для развития краудфандинговых платформ с предоставлением возможностей финансирования и кредитования различных социальных и инновационных проектов и программ, а также условий для развития и диверсификации уже существующих малых и средних компаний.

Список литературы

1. Березин В.В. Инновационные подходы к управлению экономической безопасностью // Вестник Российского нового университета. 2014. №2. С. 7–13.
2. Воробьев К. Займы для МСБ: отсеваем, обрубаем // Эксперт. 2017. № 24 (1033). С. 54–56.
3. Долженков И. Не пропустят ничего // Эксперт. 2017. № 35 (1041). С. 44–46.

4. Долина О.Н. Финансовая логистика как инструмент повышения эффективности государственных программ // Эффективное управление предприятиями: синергия логистики и финансов. Материалы Международной научно-практической конференции, 6 декабря 2017 г. Под ред. профессора Якутина Ю.В. – М.: АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», 2017. С. 31–36.
5. Жидкова М.А, Шпилькина Т.А. Роль финансовой поддержки и ее влияние на развитие малого и среднего предпринимательства в России // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2016. № 1 (7). С. 6.
6. Фокеева В. Не заработать, а помочь // Эксперт. 2017. № 30–33 (1039) С. 51–53.
7. Фролова В.Б. Практические аспекты применения информационных технологий в обучении студентов профиля «Финансовый менеджмент» / Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности: VIII Международная конференция. VI Международный конкурс научных и научно-методических работ: Сборник трудов. Международная академия информатизации, ФГБОУ ВО «МГУ-ТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ)» / Отв. Ред. и сост. Т.В. Пирязева, В.В. Серов. – М.: Издательство «Спутник+», 2017. С.126–129.
8. Шпилькина Т.А. Развитие малого и среднего бизнеса в России с помощью различных механизмов финансирования // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. Т. 16. № 1. С. 248–253.
9. <http://cbr.ru> – сайт Центрального Банка РФ.

References

1. Berezin, V. V. Innovative approaches to management of economic safety // Herald of the Russian new University. 2014. № 2. S. 7–1.
2. Vorobyov K. Loans for MSB: Odevaem, chop off // Ekspert. 2017. №24 (1033) S. 54–56.
3. Dolzhenkov I. Don't miss nothing // Ekspert. 2017. № 35 (1041). S. 44–46.
4. Dolina O.N. Financial logistics as a tool to improve the efficiency of public programs // Effective management: synergy logistics and Finance. Materials of International scientific-practical conference, December 6, 2017, Under the editorship of Professor Akhutina Y.V. – М.: АНО «Academy of management and business administration», 2017. S. 31–36.
5. Zhidkova M.A, Shpil'kina T.A. Rol' finansovoi podderzhki i ee vliyanie na razvitie malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossii // Avtomobil'. Doroga. Infrastruktura. 2016. №1 (7). S. 6.
6. Fokeeva V. Not to make money, but to help // Ekspert. 2017. № 30–33 (1039) S. 51–53.

7. Frolova V.B. Practical aspects of application of information technologies in the training of students of profile «Financial management» // Modern information technologies in education, science and industry: VIII international conference. VI international competition of scientific and scientific-methodical works: collected papers. The international Academy of Informatization, doctor of «msutn them. K. G. Razumovsky (PKU)». / OTV. Ed. and comp. T. V. Pertseva, V.V. Serov. – M.: Publishing House «Sputnik+», 2017. S. 126–129.
8. Shpil’kina T.A. Development of small and medium business in Russia through a variety of funding mechanisms //proceedings of the Russian Academy of entrepreneurship. 2017. T. 16. №1. S. 248–253.
9. <http://cbr.ru> – Website of the Central Bank of the Russian Federation.

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XXXVII

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXXVII. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2018. — 252 с.

ISBN 978-5-6040414-3-7

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 28.02.2018

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 14,65 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

(499)678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru