ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 1 2020

ISSN 1812-7339

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ = 1,074

Пятилетний импакт-фактор РИНЦ = 0,437

Журнал издается с 2003 г.

Электронная версия: **http://fundamental-research.ru**

Правила для авторов: **http://fundamental-research.ru/ru/rules/index**

Подписной индекс по электронному каталогу «Почта России» – ПА035

Главный редактор

Ледванов Михаил Юрьевич, д.м.н., профессор

Зам. главного редактора

Бичурин Мирза Имамович, д.ф.-м.н., профессор

Ответственный секретарь редакции

Бизенкова Мария Николаевна

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

д.э.н., проф. Алибеков Ш.И. (Кизляр); д.э.н., проф. Бурда А.Г. (Краснодар); д.э.н., проф. Василенко Н.В. (Отрадное); д.э.н., доцент, Гиззатова А.И. (Уральск); д.э.н., проф. Головина Т.А. (Орел); д.э.н., доцент, Довбий И.П. (Челябинск); д.э.н., доцент, Дорохина Е.Ю. (Москва); д.э.н., проф. Зарецкий А.Д. (Краснодар); д.э.н., проф. Зобова Л.Л. (Кемерово); д.э.н., доцент, Каранина Е.В. (Киров); д.э.н., проф. Киселев С.В. (Казань); д.э.н., проф. Климовец О.В. (Краснодар); д.э.н., проф. Князева Е.Г. (Екатеринбург); д.э.н., проф. Коваленко Е.Г. (Саранск); д.э.н., доцент, Корнев Г.Н. (Иваново); д.э.н., проф. Косякова И.В. (Самара); д.э.н., проф. Макринова Е.И. (Белгород); д.э.н., проф. Медовый А.Е. (Пятигорск); д.э.н., проф. Покрытан П.А. (Москва); д.э.н., доцент, Потышняк Е.Н. (Харьков); д.э.н., проф. Поспелов В.К. (Москва); д.э.н., проф. Роздольская И.В. (Белгород); д.э.н., доцент, Самарина В.П. (Старый Оскол); д.э.н., проф. Серебрякова Т.Ю. (Чебоксары); д.э.н., проф. Скуфьина Т.П. (Апатиты); д.э.н., проф. Титов В.А. (Москва); д.э.н., проф. Халиков М.А. (Москва); д.э.н., проф. Цапулина Ф.Х. (Чебоксары); д.э.н., проф. Чиладзе Г.Б. (Тбилиси); д.э.н., доцент, Федотова Г.В. (Волгоград); д.э.н., доцент, Ювица Н.В. (Астана); д.э.н., доцент, Юрьева Л.В. (Екатеринбург)

Журнал «Фундаментальные исследования» зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство – ПИ № ФС 77-63397.

Все публикации рецензируются.
Доступ к электронной версии журнала бесплатный.

Двухлетний импакт-фактор РИНЦ = 1,074.
Пятилетний импакт-фактор РИНЦ = 0,437.

Учредитель, издательство и редакция:
ООО ИД «Академия Естествознания»

Почтовый адрес: 105037, г. Москва, а/я 47
Адрес редакции: 440026, Пензенская область, г. Пенза, ул. Лермонтова, 3

Ответственный секретарь редакции
Бизенкова Мария Николаевна
+7 (499) 705-72-30
E-mail: **edition@rae.ru**

Подписано в печать 27.01.2020
Дата выхода номера 27.02.2020

Формат 60x90 1/8
Типография
ООО «Научно-издательский центр
Академия Естествознания»,
410035, Саратовская область, г. Саратов, ул. Мамонтовой, 5

Технический редактор
Байгузова Л.М.
Корректор
Галенкина Е.С.

Распространение по свободной цене
Усл. печ. л. 8,38
Тираж 1000 экз.
Заказ ФИ 2020/1

© ООО ИД «Академия Естествознания»

СОДЕРЖАНИЕ

Экономические науки (08.00.05, 08.00.10, 08.00.13, 08.00.14)

СТАТЬИ

СОЗДАНИЕ ПРОДУКЦИИ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК: ПРОБЛЕМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Бакулина А.А. 5

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Балеевских А.С. 10

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ НАУЧНЫХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Гайнанов Д.А., Климентьева А.Ю. 15

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ IT-ПРОЕКТА

Ильинская Е.В., Ломакин В.В., Зайцева Т.В., Пусная О.П. 20

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Рахматуллин М.А., Рахматуллин А.М. 24

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Турыгин О.М. 29

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Урусова А.Б., Тамбиева Х.М. 34

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Федорова М.А. 40

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Шаурина О.С., Харчикова Н.В., Емельянова Е.В. 46

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ КУРСАНТОВ ВОЕННЫХ ВУЗОВ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ И ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

Юмашева Е.В., Ивановский О.Я., Задворная Е.В., Секретарев А.Е., Юмашев Д.В., Русов Г.Е. 51

ОБЗОРЫ

ФАКТОРЫ СТАБИЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Барышева Г.А., Бабышев В.Ю. 58

CONTENTS

Economic sciences (08.00.05, 08.00.10, 08.00.13, 08.00.14)

ARTICLES

THE CREATION OF DUAL-PURPOSE PRODUCTS AT ENTERPRISES OF THE DEFENCE INDUSTRY: PROBLEMS AND TOOLS

Bakulina A.A. 5

CREDIT POLICY FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

Baleevskikh A.S. 10

INTERDISCIPLINARY APPROACH TO PREPARATION OF SCIENTIFIC STAFF IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Gaynanov D.A., Klimenteva A.Yu. 15

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE MEANS OF POPULARIZING THE RESULTS OF THE IT-PROJECT

Ilinskaya E.V., Lomakin V.V., Zaytseva T.V., Pusnaya O.P. 20

ECONOMIC SECURITY AND SHADOW ECONOMY

Rakhmatullin M.A., Rakhmatullin A.M. 24

FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE STIMULATION OF INVESTMENTS IN THE MANUFACTURING INDUSTRY

Turygin O.M. 29

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TAXATION OF INDIVIDUALS

Urusova A.B., Tambieva Kh.M. 34

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE PRODUCTION POTENTIAL IN THE DAIRY CATTLE INDUSTRY

Fedorova M.A. 40

CURRENT STATE, PATTERNS OF DEVELOPMENT AND MECHANISMS OF STATE REGULATION OF THE ALCOHOL MARKET IN RUSSIA

Shaurina O.S., Kharchikova N.V., Emelyanova E.V. 46

MILITARY UNIVERSITY CADETS' ECONOMIC LITERACY AND ITS FUNCTION IN FAMILY BUDGET FORMATION AND EFFECTIVE USE

Yumasheva E.V., Ivanovskiy O.Ya., Zadvornaya E.V., Sekretarev A.E., Yumashev D.V., Rusov G.E. 51

REVIEWS

FACTORS OF STABILITY OF THE RUSSIAN PENSION SYSTEM

Barysheva G.A., Babyshev V.Yu. 58

СТАТЬИ

УДК 338.33:338.45

СОЗДАНИЕ ПРОДУКЦИИ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК: ПРОБЛЕМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Бакулина А.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, e-mail: abakulina@fa.ru

Перед оборонно-промышленным комплексом (ОПК), как одной из высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, поставлена задача диверсификации производства. Исходя из этого, целью исследования является выявление основных проблем и ограничений, возникающих при трансформации бизнес-процессов на предприятиях ОПК. Данное исследование было выполнено в рамках научно-исследовательской работы «Трансформация бизнес-процессов при производстве гражданской продукции на предприятиях ОПК» по государственному заданию в ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» для Аппарата Правительства Российской Федерации. В статье авторы приходят к выводу, что трансформация ОПК – необходимое условие для дальнейшего развития ОПК России. Исследование показало, что необходимый инструментарий уже сформирован, но существующие проблемы и ограничения не позволяют предприятиям ОПК пройти трансформацию на должном уровне. Трансформация будет успешной только тогда, когда будут учтены все потенциальные и реальные проблемы производства гражданской продукции на предприятиях ОПК, поскольку использовать разработанные инструменты диверсификации в полную силу при действующих ограничениях затруднительно. Сущность выявленных проблем сводится к недостаткам технического, кадрового, правового и организационного обеспечений. Инструментальное обеспечение процессов диверсификации включает в себя решение проблем и частичное или полное устранение существующих ограничений, а также методологические принципы диверсификации предприятий ОПК, следуя которым трансформация будет происходить эффективно.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, трансформация, диверсификация, производство высокотехнологичной гражданской продукции, продукция двойного назначения

THE CREATION OF DUAL-PURPOSE PRODUCTS AT ENTERPRISES OF THE DEFENCE INDUSTRY: PROBLEMS AND TOOLS

Bakulina A.A.

Financial University under the Government, Moscow, e-mail: abakulina@fa.ru

The military-industrial complex (MIC), as one of the high-tech and knowledge-intensive sectors of the economy, is tasked with diversifying production. Based on this, the aim of the study is to identify the main problems and limitations that arise during the transformation of business processes in the defense industry. This study was carried out in the framework of the research work «Transformation of business processes in the production of civilian products in the defense industry» on the state assignment in the Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education 'Financial University under the Government of the Russian Federation' for the government of the Russian Federation. In the article the authors come to the conclusion that the transformation of the defense industry is a necessary condition for the further development of the defense industry of Russia. The study showed that the necessary tools have already been formed, but the existing problems and limitations do not allow defense enterprises to undergo transformation at the proper level. The transformation will be successful only when all the potential and real problems of civilian production at defense enterprises are taken into account, since it is difficult to use the developed diversification tools in full force under the current restrictions. The essence of the identified problems is reduced to the shortcomings of technical, personnel, legal and organizational support. Instrumental support of diversification processes includes problem solving and partial or complete elimination of existing restrictions, as well as methodological principles of diversification of defense enterprises, following which the transformation will take place effectively.

Keywords: military-industrial complex, transformation, diversification, production of high-tech civilian products, dual-use products

Сегодня оборонно-промышленный комплекс (ОПК) является одной из высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики. Перед предприятиями ОПК поставлена задача на диверсификацию производства.

Несмотря на объявление о сокращении государственного оборонного заказа (ГОЗ) [1], производственные мощности должны эффективно функционировать, а не простаивать. Необходимо сохранять потенциал ОПК, финансовую устойчивость и трудовой коллектив, опираясь на производство продукции двойного назначения. Предприятия ОПК нужны экономике России, в том числе и в гражданском секторе: создание рабочих мест, улучшение качества выпускаемой продукции за счет использования передовых технологий, повышение конкурентоспособности России на мировом рынке за счет выпуска инновационной продукции и наращивания высокотехнологического экспорта.

Данное исследование было выполнено в рамках научно-исследовательской работы «Трансформация бизнес-процессов при производстве гражданской продукции на предприятиях ОПК» по государственному заданию в ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» для Аппарата Правительства Российской Федерации. Сформулированная тема обуславливается тем, что успешная трансформация будет только тогда, когда будут учтены все потенциальные и реальные проблемы производства гражданской продукции на предприятиях ОПК, поскольку использовать разработанные инструменты диверсификации в полную силу при действующих ограничениях затруднительно.

Целью исследования является выявление основных проблем и ограничений, возникающих при трансформации бизнес-процессов на предприятиях ОПК.

Задача диверсификации была поставлена в 2016 г. в Государственной программе «Развитие оборонно-промышленного комплекса» [2], согласно которой к 2025 г. доля высокотехнологичной продукции гражданского назначения должна составлять 30%, к 2030 г. – 50%. При этом подчеркивается, что при выпуске гражданской продукции необходимо ориентироваться именно на инновационную, высокотехнологичную продукцию, чтобы обеспечить условия реализации цифровой экономики.

Приоритетными отраслями для диверсификации ОПК в ближайшие пару лет, по информации от Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, являются машиностроение (нефтегазовое, транспортное, энергетическое), гражданское стрелковое оружие, медицинская, общепромышленная и оптико-электронная техника [3].

Стоит отметить, что речь идет именно о диверсификации производства, а не о конверсии, которая проходила в 1990-е гг. Существенная разница заключается в том, что при конверсии гражданское производство реализуется вместо военного, а при диверсификации – гражданское производство наряду с военным, а также выпускается продукция двойного назначения. Кроме того, гражданское производство выступает элементом мобилизационной экономики, то есть в случае необходимости мощности должны быть готовы вернуться к оборонному производству.

Основная проблема при переходе к выпуску гражданской продукции заключается в том, что отечественный ОПК строился исключительно как военный и на многих заводах до сих пор выпуск военной продукции составляет 70–90%, а на некоторых – более 95% [4], в то время как зарубежные предприятия ОПК выпускают более 50% гражданской продукции. Именно поэтому российские предприятия сталкиваются со сложностью проводимых экономических, технологических и технических маневров, когда за рубежом все проходит циклично.

Материалы и методы исследования

Статья написана на основе изучения существующих статей, а также публикаций в средствах массовой информации, посвященных вопросам трансформации ОПК. Исследование было проведено по следующим этапам:

1. Выявление проблем в сфере технического обеспечения проблем предприятий ОПК.
2. Исследование кадрового обеспечения предприятий ОПК.;
3. Изучение диверсификации ОПК с точки зрения правового обеспечения и стандартизации.
4. Описание организационного аспекта трансформации ОПК.
5. Раскрытие методологических принципов диверсификации.

Для решения поставленных задач в ходе написания статьи были применены такие методы научного познания, как анализ научной литературы, публикаций в средствах массовой информации и нормативно-правовых актов, а также методы обобщения, индукции и дедукции для формирования выводов.

Результаты исследования и их обсуждение

В конце 2018 г. Президент России сделал заявление, что система мер, разработанная для перехода к выпуску ПДН, недостаточна [5]. Исходя из этого вытекает ряд задач, которые необходимо решить, чтобы успешно вступить в «Четвертую промышленную революцию» и обеспечить конкурентоспособность отечественного ОПК путем выпуска продукции двойного назначения. При этом задачи необходимо решать комплексно, поскольку от того, как эффективно и рационально будут использоваться ресурсы, технические, человеческие, финансовые, зависит конкурентоспособность предприятий ОПК и национальной экономики в целом [6].

Во-первых, неизбежно возникает вопрос о техническом переоборудовании, поскольку часть мощности, особенно узкоспециализированные, могут оказаться частично неготовыми, нерентабельными или невозможными для производства граж-

данской продукции или продукции двойного назначения (ПДН). В рамках этой проблемы ставилось решение – Открытые инновации. Такое решение – современный подход к техническим и технологическим проектам в компаниях, но только производящих чисто гражданскую продукцию или ПДН, но не для предприятий ОПК. Чрезмерная открытость ведет к возникновению рисков в киберпространстве, к утечке коммерческой и стратегической информации и специфике производства и управления, что подрывает конкурентоспособность национальной экономики, а также национальную и экономическую безопасность. Реальной действующей стратегией могут стать «приоткрытые инновации», то есть наличие открытого доступа к производству гражданских технологий, а также технологий, с которых снят гриф секретности.

Во-вторых, встает проблема отсутствия квалифицированных специалистов. В условиях цифровой экономики этот вопрос приобретает большую остроту в связи с тем, что теперь необходимы специалисты не только с техническими и экономическими навыками, но также и с теми знаниями и умениями, которые диктует Индустрия 4.0. К этой группе относятся навыки программирования, проектного мышления, управленческие и другие. Несомненно, нужно обучать этим навыкам школьников и студентов, внедрять специализированные программы в вузах, чтобы формировать «цифровое» мышление. Однако специалисты нужны уже сейчас, на текущем этапе. Для этого необходима сеть международных научно-методических центров в целях распространения и обмена знаниями, навыками, опытом, обучения, переподготовки и подготовки цифровых кадров. На сегодняшний день отсутствуют четкие требования к молодым специалистам, а также наблюдается проблема неэффективности менеджмента, которая и проявляется в том, что управленческие кадры не обладают знаниями, способными обеспечить цифровое производство. Предлагаемыми мерами являются разработка подхода по совершенствованию механизма управления с учетом ориентации предприятия на инновационную деятельность, сотрудничество с ведущими профессиональными учебными заведениями, подготовка и переподготовка менеджеров с формированием нового управленческого и технического поколения, способного обеспечивать инновационное развитие предприятий.

В-третьих, для производства гражданской продукции требуются патенты и лицензии. Приобретение подобной технической документации – затратные инвестиции, которые могут позволить себе не все предприятия. Также для полной цифровизации ОПК требуется, чтобы все процессы были оцифрованы от начала и до конца, в том числе и чертежи были оформлены на основе 3D-моделей, а для этого также необходимы регламенты, спецификация, в том числе и документация в сфере информационной безопасности. Кроме того, в современных условиях требует обновления вся система нормативно-технической документации: стандарты, регламенты, правила и т.д.

Основным достижением в области стандартизации в последние годы стало вступление в силу нормативных актов: Закон «О стандартизации в Российской Федерации», принятый в 2015 г., Постановление Правительства РФ от 30.12.2016 №1567 «О порядке стандартизации в отношении оборонной продукции <…>», ряд нормативно-правовых актов Минпромторга России, Минобороны России, Росстандарта. В деятельность по стандартизации были внесены существенные изменения, которые определяют новые направления развития конкурентоспособности российской продукции [7].

Реформы в стандартизации привели к тому, что этот процесс стал более прозрачный, быстрый (средний срок разработки стандарта – 11 месяцев), чему способствовало применение информационных систем.

Стандартизацией в России занимается Росстандарт (ГОСТ Р), основанный 15 сентября 1925 г. Сегодня ГОСТ Р имеют 88 региональных центров, 12 научно-исследовательских институтов, более 12 000 экспертов [8]. При этом в России отсутствуют стандарты оценки центров хранения и обработки данных, в соответствии с этим в программе «Цифровая экономика Российской Федерации» одной из задач ставится совершенствование механизмов стандартизации. В рамках программы были утверждены дорожные карты, в том числе по направлению «Нормативное регулирование», где четко обозначено, что драйвером российской цифровой экономики становится именно техническое регулирование стандартизации.

В-четвертых, военный и гражданский сектора экономики – две различные бизнес-культуры, между которыми необходимо найти точки соприкосновения, сблизить их, соединить в единый механизм. Предприятия ОПК разрабатывают и производят продукцию для нужд Вооруженных Сил или на экспорт в рамках ГОЗ на государственные средства через государственную организацию АО «Рособоронэкспорт». Цены на продукцию также устанавливаются го-

сударством, какие-либо конкуренты в области производства вооружения и военной техники отсутствуют либо их количество слишком ограничено. При выпуске той или иной гражданской продукции предприятия ОПК сталкиваются с конкурентами, в том числе и зарубежными. Здесь необходимо понимать требования потребителя, ориентироваться на реальные рыночные потребности «массовости». Финансирование также не гарантировано: предприятия ОПК на гражданском рынке должны самостоятельно искать инвесторов, продавать продукцию, организовывать технологические и логистические процессы, обеспечивать занятость высококвалифицированного персонала, искать кадры для новых возникающих задач.

Сложности позиционирования предприятий ОПК на гражданском рынке сопровождаются рядом ограничений:

– неизвестность производителя, бренда;

– барьеры входа на рынок, для которых требуются капиталовложения и расходы ресурсов;

– необходимость постоянного технического и технологического обновления продукции, снижения себестоимости;

– отсутствие «навыков» быстрого реагирования на изменения рыночных условий, цен и действий конкурентов;

– остаточный принцип производства гражданской продукции по отношению к ГОЗ.

Немаловажной проблемой является вопрос о кредитах банков. На сегодняшний день объем закредитованности большой и многие компании тратят заработанные деньги на обслуживание кредитов, что подрывает финансовую составляющую экономической безопасности. У большинства крупных предприятий ОПК задолженность измеряется сотнями миллиардов рублей. Общая сумма долгов составляет 2,3 трлн руб. [9]. Государство выделило 800 млрд руб. Просто упростить долги и начать работать по-новому не получится, потому что менеджмент наберет новые кредиты, не неся никакой ответственности за последствия. Однако, если долги снимаются через бюджет, то предприятие обязано направить эти средства на развитие.

Сложности производства ПДН осложняются и тем, что некоторые предприятия ОПК совсем или частично не поддаются диверсификации. Предприятия ОПК можно условно разделить на три категории:

1) предприятия, не поддающиеся диверсификации, например, предприятия ядерного комплекса, ракетные системы;

2) предприятия, у которых традиционно доля гражданской продукции составляет более 25 % и которые уже специализируются на производстве ПДН, например авиационная техника, судостроительные корпорации;

3) предприятия, у которых доля производимой гражданской продукции незначительна – около 10 %.

Вторая группа предприятий наиболее легко вливается в новые требования, для третьей же группы рынок на выпуск гражданской продукции проблематичен – необходимы затраты, серьезная реорганизация процессов, переоснащение. В силу описанных выше проблем и ограничений у предприятий ОПК наметились негативные тенденции к диверсификации производства.

Тем не менее уже на сегодняшний день есть предприятия, которые достигли целевых показателей по выпуску гражданской продукции. Например, машиностроительный холдинг «Уралвагонзавод», достигнув поставленных результатов на 2025 г., поставил перед собой новую задачу – довести долю гражданской продукции до 50 %. Лидером выступает концерн «Калашников» – выпускает речной транспорт, беспилотные летальные аппараты, мотоциклы и другое. Перед холдингом «РТ-Химкомпозит» поставлена задача к 2025 г. довести долю гражданской продукции до 65 %, на сегодняшний день доля уже составляет 40 % [10]. То есть успешный опыт перехода к производству ПДН некоторых предприятий говорит о том, что поставленные задачи достижимы, есть необходимый инструментарий, который нужно только правильно использовать.

Для создания ПДН необходимы эффективные инструменты и новые подходы к управлению. Для диверсификации ОПК, где потенциальные клиенты известны не сразу, и существуют описанные ограничения, маркетинг будет играть немалую роль. Для многих оборонных предприятий маркетинг ошибочно ассоциируется только с рекламой и связями с общественностью. На самом деле, для понимания маркетинга существует стратегия «4П» [11]:

– Продукт (product) – чем выпускаемый продукт отличается от того, что предлагают конкуренты? Когда улучшение продукта происходит в ответ на давление конкурентов или требование потребителей – это маркетинговое решение.

– Цена (price) – конкуренция по выгодной или низкой цене с попытками сделать маржу на объеме.

– Место (place) – как продается продукт – «на месте» или через интернет? Только внутри национального рынка или

на международном уровне? Как конкуренты распространяют продукт?

– Продвижение (Promotion) – наиболее заметная форма маркетинга и включает в себя большее число тактик, доступных для маркетологов. Однако не рекомендуется продвигать продукт до тех пор, пока не будут определены продукт, цена и место.

Помимо перечисленных выше проблем и ограничений, нельзя оставить без внимания основополагающие методологические принципы диверсификации продукции ОПК, следуя которым трансформация ОПК будет происходить эффективно:

1. Выпускаемая гражданская продукция должна быть схожа с точки зрения технологичности с военной продукцией, то есть должно соблюдаться максимально возможное соответствие объемов и структуры. В наилучшем случае данные виды продукции должны быть равны между собой, что возможно при выпуске ПДН, поскольку выпуск осуществляется на тех же мощностях, теми же высококвалифицированными специалистами, с теми же ресурсами. В противном случае возникает необходимость технического переоснащения, поиска новых ресурсов и т.д.

2. Жизненный цикл гражданской продукции должен полностью обеспечиваться предприятием ОПК, начиная от разработки, заканчивая техническим обслуживанием.

3. Создание государством мотивации у потенциальных покупателей приобретать высокотехнологичную продукцию, у руководителей – производить ПДН.

Заключение

Таким образом, в данном исследовании выявлен ряд проблем, которые необходимо решить для успешной диверсификации. Выпуск ПДН является необходимым требованием для дальнейшего развития ОПК России, а также конкурентоспособности как предприятий ОПК, так и всей национальной экономики. Опыт уже решенных поставленных задач в области диверсификации предприятий показывает, что необходимый инструментарий уже сформирован, но описанные существующие проблемы и ограничения не позволяют всем предприятиям пройти трансформацию, продиктованную современными условиями и временем.

Данное исследование было выполнено в рамках научно-исследовательской работы «Трансформация бизнес-процессов при производстве гражданской продукции на предприятиях ОПК» по государственному заданию.

Список литературы

1. Патрушев анонсировал сокращение гособоронзаказа // Медиагруппа Звезда. [Электронный ресурс]. URL: https://tvzvezda.ru/news/opk/content/20193121528-ZTD3x.html (дата обращения: 23.12.2019).

2. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие оборонно-промышленного комплекса»: постановление Правительства от 16.05.2016 г. № 425-8 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. № 22. Ст. 3207.

3. Манченко Е.В., Механик А.Г., Лисс А.В., Розмирович С.Д. Диверсификация ОПК: современное состояние // Арсенал Отечества. 2017. № 6 (32).

4. Москва намерена повысить устойчивость оборонной промышленности // Независимое военное обозрение. [Электронный ресурс]. URL: http://nvo.ng.ru/realty/2018-01-19/1_980_moscow.html (дата обращения: 24.12.2019).

5. Путин считает, что принимаемых мер для диверсификации продукции ОПК недостаточно // Информационного агентство ТАСС. [Электронный ресурс]. URL: https://tass.ru/ekonomika/5818187 (дата обращения: 26.12.2019).

6. Бакулина А.А., Земсков В.В. Совершенствование бизнес-процессов предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе кластеризации // Финансовая жизнь. 2019. № 2. С. 113–116.

7. Бакулина А.А. Необходимость регулирования единой системы цифрового управления в оборонно-промышленном комплексе: возможности и угрозы // Образование и право. 2018. № 9. С. 231–236.

8. New Law on Standardization in the Russian Federation and recent developments un the Eurasian Economic Commission. Rosstandard. [Electronic resource]. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/wp6/documents/2015/PPTs/Mr._Alexander_Zazhigalkin.pdf (date of access: 26.12.2019).

9. Названы причины закредитованности российской оборонки // Лента. [Электронный ресурс]. URL: https://lenta.ru/news/2019/07/22/opk/ (date of access: 26.12.2019).

10. Defense Industry Reforms of the Russian Federation. GlobalSecurity.org. [Electronic resource]. URL: https://www.globalsecurity.org/military/world/russia/defense-reform.htm (date of access: 26.12.2019).

11. Why marketing is becoming more important to defense contractors. Artillery. [Electronic resource]. URL: https://www.salesartillery.com/fs/why-marketing-is-becoming-more-important-to-defense-contractors (date of access: 26.12.2019).

УДК 338.43

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

[1,2]Балеевских А.С.

[1]Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова, Пермь, e-mail: abaleevskih@mail.ru;

[2]Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Пермь

Статья поднимает актуальный вопрос необходимости льготного кредитования аграрной отрасли. Целью исследования явился анализ действующего инструментария господдержки кредитования отраслей сельского хозяйства и смежных отраслей агропромышленного комплекса, а также отдельных результатов их реализации. Для достижения поставленной цели были решены задачи обоснования необходимости субсидирования процентных ставок по кредитам, рассмотрены основные направления и инструменты кредитно-финансовой поддержки сельхозпредприятий и их влияние на агропромышленный комплекс. В качестве гипотезы выдвигалось предположение о необходимости льготного кредитования сельскохозяйственной отрасли и оценки относительной эффективности применяемой в настоящий момент нормативно-правовой и организационной базы. Для достижения заявленной цели и проверки верности научной гипотезы были использованы следующие методы экономических научных исследований: диалектико-материалистический, монографический, сравнения. В результате исследования гипотеза была подтверждена, автор отмечает позитивное влияние действующей системы субсидирования процентных ставок по кредитным ресурсам на состояние основных оценочных индикаторов Государственной программы развития агропромышленного комплекса. Были выявлены и важнейшие проблемы развития предприятий аграрной отрасли: эффективность функционирования и способность решения поставленных перед агропромышленным комплексом задач в значительной степени зависит от существующих условий льготного кредитования; прекращается стимулирование долгосрочного кредитования аграрных предприятий и развивается практика краткосрочных займов; сложность оценки эффективности поддержки сельскохозяйственных предприятий через систему льготного кредитования. Исследование выявленных проблем и поиск путей их решения является несомненной перспективой дальнейших исследований в данной области.

Ключевые слова: бюджетная поддержка, кредитование, кредитная политика, кредиты, агропромышленный комплекс, предприятия АПК

CREDIT POLICY FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION

[1,2]Baleevskikh A.S.

[1]Perm State Agro-Technological University named after Academician D.N. Pryanishnikov, Perm, e-mail: abaleevskih@mail.ru;

[2]Perm National Research Polytechnic University, Perm

The article raises the urgent question of the need for preferential lending to the agricultural sector. The purpose of the study was to analyze the existing tools of state support for lending to agriculture and related industries of the agro-industrial complex, as well as individual results of their implementation. To achieve this goal, the tasks of substantiating the need to subsidize interest rates on loans were solved, the main directions and tools of credit and financial support for agricultural enterprises and their impact on the agro-industrial complex were considered. As a hypothesis, the assumption was put forward about the need for preferential lending to the agricultural industry and to assess the relative effectiveness of the currently applied legal and organizational framework. To achieve the stated goal and verify the validity of the scientific hypothesis, the following methods of economic research were used: dialectical-materialistic, monographic, and comparison. As a result of the study, the hypothesis was confirmed, the author notes the positive impact of the current system of subsidizing interest rates on credit resources on the state of the main evaluation indicators of the State program for the development of the agro-industrial complex. Were identified and the major problems of development of enterprises of the agrarian sector: efficiency and the ability to solve set before the agro-industrial complex tasks largely depends on the existing conditions of preferential crediting; stops the stimulation of long-term crediting of agricultural enterprises and developing the practice of short-term loans; the difficulty of evaluating the effectiveness of support to agricultural enterprises through the system of preferential crediting. The study of the identified problems and the search for ways to solve them is an undoubted prospect for further research in this area.

Keywords: budget support, lending, credit policy, loans, agricultural and industrial complex, agricultural enterprises

Современные сельскохозяйственные предприятия находятся в условиях конкурентной борьбы как с отечественными компаниями, так и с зарубежными. Поставленные правительством страны задачи по развитию экспорта аграрной продукции вынуждают отечественные предприятия привлекать дополнительные инвестиции и заемные средства в отрасль. Однако без системы льготного кредитования агропромышленный комплекс не может эффективно решать поставленные перед ним задачи. Целый комплекс специфичных причин определяет данную особенность: сезонные риски, низкая производительность при высокой трудоемкости, износ основных средств.

Потребность ускоренного импортозамещения и наращивания экспорта подталкивает применять меры государственного регулирования отечественного сельского хозяйства. Бюджетная поддержка аграрных предприятий способствует переходу АПК страны из неэффективной отрасли в одного из драйверов экономического роста РФ.

Финансовые потоки сельскохозяйственных предприятий, как и любых других, делятся на операционные, инвестиционные и финансовые. Операционные потоки непосредственно обслуживают процессы производства и реализации агропродукции, инвестиционные обеспечивают развитие сельхозпредприятия, а финансовые потоки обеспечивают привлечение банковских оборотных кредитов для предотвращения кассовых разрывов, долгосрочных кредитов для инвестиционной деятельности и т.д. Учитывая сезонную специфику аграрного производства, в структуре агрегированного кредитного портфеля отрасли как раз преобладают краткосрочные текущие кредиты [1].

Эти кредиты расходуются на осуществление операционной деятельности, предоставляются сроком до 1 года, привлекаются такие кредиты на развитие растениеводства (ГСМ, удобрения, семена, страхование посевов), приобретение молодняка сельскохозяйственных животных, кормовых добавок, ветеринарных препаратов, запасных частей для ремонта полевой техники, оборудования, грузовых автомобилей и тракторов [2, с. 700].

Во вторую очередь АПК нуждается в кредитах на осуществление инвестиционной деятельности. Данные кредиты могут быть предоставлены на срок до 15 лет для целей инвестиций, куда может входить не только стандартное приобретение сельскохозяйственной прицепной техники и оборудования, используемого в полеводстве, но и изделия автопрома, капитальные вложения в строительство, реконструкцию, модернизацию производственных объектов сельскохозяйственных предприятий, мощностей по переработке сельскохозяйственного сырья, молочнотоварных ферм, иных объектов животноводства, пищевых предприятий по выработке цельномолочной и кисломолочной продукции, сыров, сливочного масла и т.д. Помимо вышеперечисленного, предусмотрено строительство комбикормовых цехов, оптово-распределительных и иных логистических центров сельскохозяйственной продукции [3].

С учетом вышеизложенного, высока значимость и актуальность поддержки системы кредитования предприятий сельскохозяйственной отрасли для обеспечения ее льготными кредитными ресурсами и субсидиями процентных ставок по кредитам [4, 5, с. 150].

Цель исследования: анализ действующего инструментария господдержки кредитования отраслей сельского хозяйства и смежных отраслей агропромышленного комплекса, а также отдельных результатов их реализации.

Материалы и методы исследования

Диалектико-материалистический анализ научной и экспертной информации, монографический обзор явились основными методами достижения поставленной цели в данной статье.

Процесс проведения исследований, представленных в данной статье, сопровождался использованием следующих методических и методологических инструментов: индукция, дедукция, анализ, обобщение, сравнение, математический метод и т.д., в качестве гипотезы был выдвинут тезис о том, что имеется необходимость льготного кредитования сельскохозяйственной отрасли и оценки относительной эффективности применяемой в настоящий момент нормативно-правовой и организационной базы, влияющей на показатели (отчетные индикаторы) функционирования аграрных предприятий.

Результаты исследования и их обсуждение

Программа развития АПК за 2009–2012 гг. не смогла в полной мере инвестировать средства в аграрную отрасль. Фактически было освоено 4,7 млрд руб. при том, что общая сумма запланированных инвестиций составляла 6,2 млрд руб. Значительная часть средств не была освоена именно на поддержку осуществления инвестиционных проектов в отраслях АПК. Именно на сельскохозяйственных предприятиях реализация инвестпроектов имеет такую особенность, как длинные сроки окупаемости. Тенденция уменьшения прямой государственной поддержки инвестиций в отрасли сразу снижает привлекательность отрасли для инвесторов. Поэтому существующая программа развития сельского хозяйства (на 2014–2020 гг.) подчеркивает важность стабильной государственной поддержки эффективных инвестпроектов.

Согласно Федеральному закону о государственном бюджете Минсельхозу Российской Федерации на 2019 г. для реализации мероприятия «Поддержка инвестиционного кредитования в АПК» было предусмотрено 47 млрд руб., в том числе в форме субсидий – 20,5 млрд руб. и в виде иных межбюджетных трансфертов – 26,5 млрд руб.

При этом финансовый рычаг выделения такой субсидии обеспечивает среднегодовой остаток ссудной задолженности по кредитам на уровне порядка 600 млрд руб. Для сравнения: общий объем ассигнований федерального бюджета на поддержку аграриев составляет 250 млрд руб., то есть стимулирующая функция финансов обеспечивает для отраслей АПК сумму финансовых ресурсов в 2,2 раза превышающую общий бюджет для отрасли за счет менее чем 20% от его общей суммы [6]. Но помимо инвестиционных кредитов государство субсидирует агробизнесу и оборотные кредиты тоже (табл. 1).

Уменьшение предусмотренных объемов бюджетных ассигнований в 2018 г. по отношению к 2017 г. обусловлено тем, что в настоящий момент органы исполнительной власти субсидируют только кредиты, отобранные Минсельхозом РФ до 2017 г. Данный факт является скорее положительным. Таким образом, прекращается стимулирование долгосрочного кредитования, что в теории плохо, однако на практике это сокращает риски неопределенности, которых сегодня в макросреде и мировой экономике предостаточно, а поддержка инвестиций переходит в русло прямого субсидирования части стоимости самих объектов капитальных вложений. На 01.01.2019 г. имела место структура субсидируемых инвестиционных кредитов в АПК, представленная в табл. 2.

Большая часть субсидируемых инвестиционных кредитов направлена на развитие свиноводства (18,6%), птицеводства (15,1%) овощеводства (13%) и молочного скотоводства (11,8%). При этом явно выделяется количество кредитных договоров в отрасли молочного скотоводства (1027), что сопоставимо с совокупным количеством договоров в свиноводстве, птицеводстве, овощеводстве, мясном скотоводстве, прочем животноводстве и переработке высокопротеиновых сельскохозяйственных культур.

За два года в 3,5 раза вырос объем финансовой поддержки краткосрочного кредитования (оно менее рискованно за счет короткого периода возврата). В целях упрощения доступа сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам, в том числе и для целей ускоренного импортозамещения, с 2017 г. действует льготное кредитование, позволяющее агробизнесу не отвлекать оборотные средства на оплату части процентных ставок по кредитам с последующим ожиданием их возврата в виде субсидий, как было ранее, что существенно улучшило финансовое состояние агропредприятий, способствовало повышению доступности кредитов и снижению финансовой нагрузки на отрасль.

Таблица 1

Расходы федерального бюджета на субсидирование процентных ставок по кредитам [6]

Показатель	2017		2018		2018/2017,%
	план	факт	план	факт	
Поддержка инвестиционного кредитования в агропромышленном комплексе	59550,1	58420,3	47000,9	46867,6	80,2
Поддержка льготного кредитования предприятий АПК	14531,8	9104,6	28170,5	32648,0	358,6
Докапитализация АО «Росагролизинг»	0,0	4000,0	4000,0	4000,0	100,0

Таблица 2

Направления расходования субсидируемых инвестиционных кредитов в РФ

Направление кредитования	Количество кредитных договоров	Сумма, млн руб.	Остаток ссудной задолженности, млн руб.
Свиноводство	338,0	264 905,9	107 757,6
Птицеводство	335,0	211 008,4	87 658,4
Овощеводство	140,0	110 539,0	75 343,0
Молочное скотоводство	1 027,0	103 419,7	68 359,3
Мясное скотоводство	72,0	52 042,3	40 504,3
Приобретение племенной продукции	662,0	51 672,0	38 427,6
Животноводство, прочее	179,0	54 113,1	25 918,3
Переработка высокопротеиновых сельскохозяйственных культур	31,0	50 303,3	24 383,6
Прочие проекты	11 705,0	283 160,0	150 474,1
Всего	14 489,0	1 181 163,7	580 398,6

Таблица 3

Итоги развития АПК в РФ [8, с. 21]

Показатель		Плановые периоды				
		2014	2015	2016	2017	2018
Индекс производства продукции сельского хозяйства,%	факт	103,5	102,6	104,8	102,4	107,2
Индекс производства продукции растениеводства,%	факт	104,9	103,1	107,6	102,1	108,7
Индекс производства продукции животноводства,%	факт	102	102,2	101,5	102,8	105,6
Индекс производства пищевых продуктов,%	факт	103,3	102,2	102,6	103,6	104,9
Индекс физического объема инвестиций,%	факт	95,9	86,9	112,3	103,1	121,5
Индекс производительности труда,%	факт	103,3	104,5	103,5	104,4	101
Высокопроизводительные рабочие места, тыс. ед.	факт	368,2	318,2	335,1	304,3	314,6

Обратной стороной кредита как экономической категории, в том числе и для сельскохозяйственной сферы, являются кредитные риски и риск неплатежеспособности. В этом случае предусмотрена финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках программы их финансового оздоровления. С 2003 г. по 2018 г. в программе финансового оздоровления приняли участие всего 13315 сельскохозяйственных предприятий. Общая сумма пролонгированной просроченной задолженности составила 88,8 млрд руб. из которой списано 34 млрд руб.

С учетом вышеприведенного, автором статьи подготовлена выборка показателей развития сельского хозяйства и АПК, которых было бы невозможно достичь без льготных заемных средств. В совокупности субсидирование инвестиционных кредитов, оборотных кредитов и лизинга составляет треть от общего объема выделяемых на АПК федеральных средств [7].

Как видно из сводной таблицы базовых оценочных индикаторов развития агропромышленного комплекса, практически все показатели имеют тенденцию к росту, в том числе и объемы производства сельскохозяйственной продукции в целом и по отраслям, продукции перерабатывающих предприятий, год от года растет производительность труда. Индикаторы не только росли, но и выполнялись плановые показатели отчетности по сельскохозяйственной отрасли, за исключением 2015 г., когда главный индикатор, несмотря на рост, не был выполнен. Лучшие показатели роста продукции сельского хозяйства получены в 2018 г., особенно по отрасли растениеводства, которая стабильно росла, ставя рекорды как по производству, так и по экспорту зерна.

В последние годы, особенно в 2016 и 2018 гг., рост инвестиций в отрасль составил соответственно 12,3% и 21,5%. Непонятные колебания присутствуют по критерию высокопроизводительных рабочих мест, что, вероятно, связано с методологией их учета. Объемы инвестиций также растут с 2016 г., после корректировочной работы профильного министерства.

Выводы

Сельскохозяйственное производство и агропромышленный комплекс не могут эффективно функционировать и решать поставленные перед ними задачи в существующих условиях без системы льготного кредитования. Данный факт обусловлен целым комплексом причин, в том числе аграрной спецификой отрасли, сезонностью, высокой трудоемкостью и низкой производительностью, износом основных средств, потребностью ускоренного импортозамещения и наращивания экспорта.

Государство, осознавая вышеизложенное, ежегодно расходует на цели субсидирования процентов по заемным средствам порядка 33,4% от общего объема средств по Госпрограмме развития села (83,5 млрд руб.). Данные средства проходят по трем основным направлениям: поддержка инвесткредитования, текущего кредитования и льготного аграрного лизинга.

Существующие базовые оценочные индикаторы развития аграрной отрасли приемущественно демонстрируют положительную тенденцию. Индикаторы не только увеличиваются, но и выполняются плановые показатели отчетности по сельскохозяйственной отрасли. Исключением был 2015 г., когда главный индикатор, несмотря на рост, не был выполнен. Отрасль растениеводства имеет наилучшие показатели роста продукции сельского хозяйства в 2018 г. Стабильное развитие наблюдается как по производству, так и по экспорту зерна.

Итогом такой государственной политики является постепенное наращивание объемов производства продукции отраслей сельского хозяйства и АПК, рост инвестиций и про-

изводительности труда. Однако, по мнению автора, в качестве дальнейших научных изысканий будет целесообразным точнее оценить эффективность поддержки АПК путем льготного кредитования для целей последующего совершенствования данного инструмента развития аграрной отрасли.

Список литературы

1. Алиева З.Б. Льготное кредитование как актуальный финансовый инструмент государственной финансовой поддержки АПК // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. № 4 (100). С. 66–77.

2. Балеевских А.С. Финансовое состояние и перспективы развития производственного предприятия // Финансовая экономика. 2019. № 4. С. 699–701.

3. Сбербанк: о программе льготного кредитования предприятий. [Электронный ресурс]. URL: https://finansist-kras.ru/news/finances/o-programme-lgotnogo-kreditovaniya-predpriyatiy-apk/ (дата обращения: 27.12.2019).

4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. [Электронный ресурс]. URL: http://mcx.ru/documents/document/v7show/36971..htm (дата обращения: 27.12.2019).

5. Катлишин О.И., Балеевских А.С. Реализация государственной программы развития АПК в Пермском крае // Пермский аграрный вестник. 2017. № 2 (18). С. 149–155.

6. Национальный доклад о ходе реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http:// http://opendata.mcx.ru/opendata/ (дата обращения: 27.12.2019).

7. Российский статистический ежегодник. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/enterprise_economy (дата обращения: 27.12.2019).

8. Балеевских А.С. Текущие итоги развития аграрной отрасли Российской Федерации в свете реализации современных государственных программ // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11–1. С. 19–24.

УДК 331.108.4

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ПОДГОТОВКЕ НАУЧНЫХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Гайнанов Д.А., Климентьева А.Ю.

Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение Федерального государственного бюджетного научного учреждения Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук, Уфа, e-mail: annakobbzeva@gmail.com

Статья рассматривает актуальные вопросы подготовки научных кадров, обеспечивающих цифровую экономику и прорывные технологии. Научные кадры являются основой развития инновационной экономики и необходимы для эффективного протекания процесса трансфера научных исследований. Предложена классификация кадровых ресурсов в соответствии с трансфером научных исследований в экономику региона, позволяющая определить, какие кадры необходимы для развития цифровой экономики. Подготовка необходимых научных кадров предполагает формирование образовательных программ на основе междисциплинарного подхода. Выделены два основных направления междисциплинарного подхода к образованию научных кадров. Выделены ключевые направления подготовки научных кадров, которые будут востребованы в рамках междисциплинарного подхода. Представлены примеры направлений подготовки научных кадров цифровой экономики на основе междисциплинарного подхода. Предложен способ трансформации научно-образовательной среды, отражающий этапы формирования междисциплинарного взаимодействия при формировании ключевых направлений и компетенций подготовки научных кадров для обеспечения потребностей цифровой экономики. Это позволяет устранить проблему обеспеченности цифровой экономики научными кадрами. Сделан вывод, что для формирования такой образовательной среды необходим комплексный механизм подготовки научных и высококвалифицированных кадров, обеспечивающий выполнение функций.

Ключевые слова: цифровая экономика, инновации, междисциплинарный подход, научные кадры

INTERDISCIPLINARY APPROACH TO PREPARATION OF SCIENTIFIC STAFF IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Gaynanov D.A., Klimenteva A.Yu.

Institute of Social and Economic Research, Ufa Federal Research Center RAS, Ufa, e-mail: annakobbzeva@gmail.com

The article considers current issues related to the training of scientific personnel providing the digital economy and breakthrough technologies. It is determined that scientific personnel are the basis for the development of an innovative economy and are necessary for the effective flow of the research transfer process. A classification of human resources is proposed in accordance with the transfer of scientific research to the economy of the region, which allows to determine which personnel are necessary for the development of the digital economy. The preparation of the necessary scientific personnel involves the formation of educational programs based on an interdisciplinary approach. Two main directions of an interdisciplinary approach to the education of scientific personnel are identified. The key areas of training scientific personnel, which will be in demand as part of an interdisciplinary approach, are identified. Examples of areas for training scientific personnel in the digital economy based on an interdisciplinary approach are presented. A method for transforming the scientific and educational environment, reflecting the stages of the formation of interdisciplinary interaction in the formation of key areas and competencies of training scientific personnel to meet the needs of the digital economy, is proposed. This eliminates the problem of providing scientific personnel for the digital economy. It is concluded that the formation of such an educational environment requires a comprehensive mechanism for the preparation of scientific and highly qualified personnel, ensuring the performance of functions.

Keywords: digital economy, innovation, multidisciplinary approach, scientific staff

Сегодня цифровая экономика существенно влияет на все социально-экономические процессы, происходящие в мире. Поэтому во многих странах мира органы государственной власти уделяют особенное внимание развитию цифрового сектора. Его совокупный глобальный размер многие эксперты оценивают в 5% мирового ВВП, а занятость в данном секторе на уровне 3%, при том, что цифровой сектор показывает наибольший прирост рабочей силы по всему миру, чем общая экономика в целом.

Одними из ключевых препятствий к развитию цифровой экономики в России являются проблемы формирования человеческого капитала, необходимой частью которого являются научные кадры, необходимые для совершенствования и создания новых методов и технологий. Занятость в научном секторе в России с 1992 г. уменьшилась в 2,5 раза, а количество научных кадров – почти в 3 раза.

Все вышеперечисленное определяет необходимость изучения системы подготовки научных кадров в условиях развития цифровой экономики.

Цель исследования состоит в предложении рекомендаций по подготовке научных

кадров, необходимых для развития инновационной и цифровой экономики на основе междисциплинарного подхода.

Особенности подготовки научных кадров

Научные кадры представляют наибольшую ценность для развития цифровой экономики, так как включают знания, навыки, творческие и мыслительные способности, моральные ценности, культурный уровень, мотивацию людей, работающих в научном секторе экономики. Именно научные кадры обуславливают наличие других ресурсов, необходимых для развития цифровой экономики. Так как знания и информация, формируемые в процессе научной деятельности, помогают решать существующие проблемы и поставить новые задачи развития цифровой экономки.

Система подготовки кадров отрасли информационных технологий (далее – ИТ-кадров) в России развивается на протяжении последних 40 лет. В этом периоде программы образования подвергались значительным изменениям, но до сих пор не считаются упорядоченными. Многие специалисты считают актуальной проблемой подготовки ИТ-кадров несоответствие количества и качества подготавливаемых специалистов потребностям цифровой экономики.

Это заявление подтверждается статистическими показателями системы образования. Так, в 2018 г. выпуск бакалавров, специалистов и магистров по специальностям, связанным с информационными технологиями, составил менее 5% от общего количества выпускников.

Также наблюдается несоответствие перечня специальностей, связанных с информационными технологиями реальным профессиям цифровой экономики. Например, к наиболее распространенным профессиям относятся: программист-разработчик, разработчик аппаратуры, специалист по разработке тестов, специалист по тестированию, менеджер разработки, менеджер проектов, аналитик бизнес-процессов, менеджер информационных систем. Так, для решения существующих проблем подготовки научных кадров необходимы новые подходы к образованию. В данном исследовании предлагается междисциплинарный подход.

Характеристика междисциплинарного подхода

Научные открытия в последнее время происходят на стыке наук, в результате междисциплинарных исследований различных объектов [1]. Междисциплинарные исследования – это комплексное изучение одного объекта представителями различных научных дисциплин. На базе информационных технологий имеется возможность развивать междисциплинарные программы и научные исследования, в которые вовлекаются эксперты из различных областей знаний, что дает возможность формирования образовательных программ подготовки научных кадров цифровой экономики на основе междисциплинарного подхода. Его особенностью является возможность прямого переноса методов и результатов исследования из одной научной дисциплины в другую. Выделим два основных компонента междисциплинарного подхода:

1) возможность взаимодействия двух или более научных дисциплин;

2) выявление новых областей знания, которые не исследуются существующими научными дисциплинами [2].

Междисциплинарный подход необходим для эффективного решения существующих научных проблем всех видов экономической деятельности. Это позволяет целостно исследовать объект и объединять данные, полученные научными кадрами различных дисциплин. Это приведет к возникновению новых концепций, способствующих расширению научных исследований необходимых цифровой экономике.

Преимущества междисциплинарного подхода могут быть реализованы только при условии определения конкретных задач междисциплинарных исследований и сфер ответственности входящих в него научных кадров, использования подходящей терминологии, выработки и применения эффективной методологии, позволяющей осуществить подлинный синтез знания [3].

Применение междисциплинарного подхода при подготовке научных кадров цифровой экономики

Для изучения особенностей подготовки научных кадров дадим определение данной группе кадровых ресурсов экономики региона. Научные кадры – это часть кадрового потенциала экономики региона, к ним относятся ученые, занятые научной деятельностью и выполнением научно-исследовательских работ.

Место научных кадров в системе подготовки кадров экономики региона представлено на рис. 1.

Научные кадры являются частью ресурсного обеспечения цифровой экономики и наделены способностью к развитию фундаментальных и прикладных исследований в приоритетных направлениях цифровой экономики.

Рис. 1. Место научных кадров в системе подготовки кадров экономики региона

Формирование необходимых компетенций научных кадров цифровой экономики обеспечивается междисциплинарными образовательными программами системы образования [4]. Главным условием наличия междисциплинарности в образовательных программах является их широкопрофильная подготовка. Но на сегодняшний день, большинство высших учебных заведений России выпускают узких специалистов конкретных областей знаний, которые не имеют достаточного количества и качества компетенций для эффективной научной деятельности в рамках направлений цифровой экономики [5].

Разработка междисциплинарных образовательных программ должна основываться на принципах интеграции предметов в различных направлениях подготовки. Основой интеграции являются образовательные программы системы высшего и последипломного образования, которые осуществляют подготовку магистров и аспирантов – будущих научных кадров. Основной целью междисциплинарных образовательных программ является расширение фундаментальной и практической подготовки научных кадров, формирование дополнительных компетенций, необходимых для решения комплексных задач на стыке различных исследований в условиях цифровой экономки [6].

Ведущие российские университеты отдают предпочтение меньшему количеству направлений ИТ-подготовки и большему количеству предметов в рамках каждого направления [7, 8].

Компетенции научных кадров цифровой экономики необходимо формировать исходя из особенностей развития основных систем территории, таких как: экономическая, включающая в себя все производственные сферы; социальная, включающая обеспечение жизнедеятельности человека и сфера управления данной территорией, органы государственной и муниципальной власти.

Сегодня в России много университетов с мощной исследовательской инфраструктурой и опытными коллективами [9], но не происходит трансформации научно-образовательных процессов, направленных на внедрение междисциплинарных программ подготовки научных кадров цифровой экономики [1].

Трансформация научно-образовательной среды на основе междисциплинарного подхода

Для адаптации системы образования к новым вызовам цифровой экономики необходимо создание новой научно-образовательной среды, отличительной особенностью которой является:

– междисциплинарный подход к образованию, формирующий творческий потенциал у научных кадров;

– вовлечение в процесс подготовки научных кадров науки, бизнеса и власти (рис. 2).

В данной схеме технологии представляют собой совокупность методов и инструментов формирования уникальных ресурсов (научных кадров) для достижения развития цифровой экономики, компетенции – навыки, сформированные у научных кадровых ресурсов, позволяющие обеспечивать процессы цифровизации, способности – свойства научных кадров, являющиеся условиями успешного применения и интеграции вложенных компетенций.

1 этап – согласование рабочих программ разных специальностей аспирантуры и магистратуры.

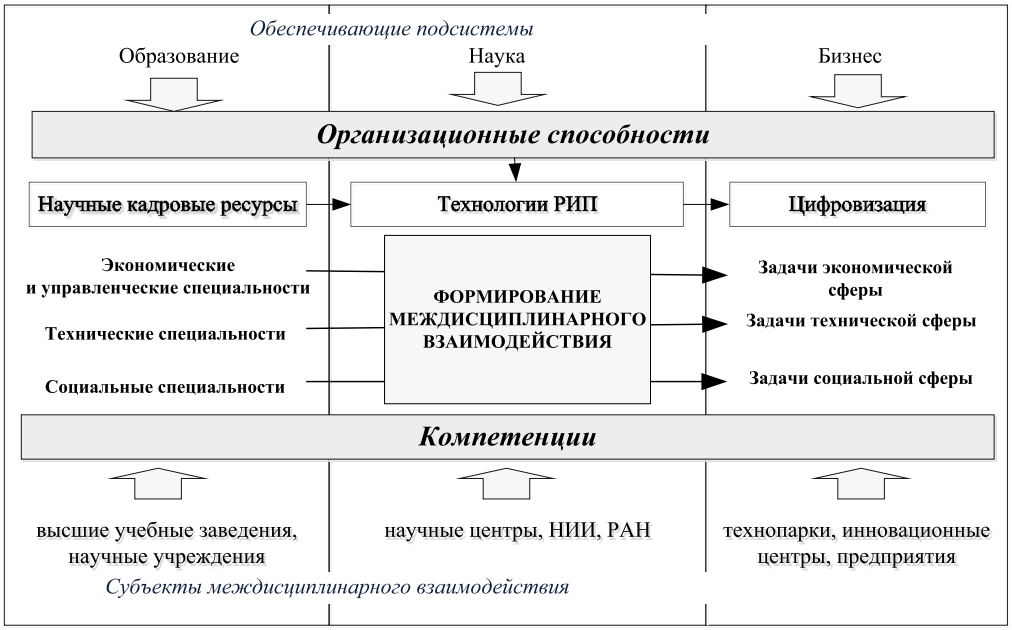

Рис. 2. Трансформация научно-образовательной среды на основе междисциплинарного подхода к формированию научных кадров

2 этап – наполнение и подготовка междисциплинарного обучающего компонента.

3 этап – формирование междисциплинарных форм обучения.

4 этап – формирование междисциплинарного взаимодействия и анализ процессов развития компетенций научных кадров.

Предлагаемый подход к формированию научных кадров цифровой экономики будет способствовать развитию новых компетенций, ориентированных на создание цифровых платформ, разработку базовых технологий цифровой экономики, управление цифровой трансформацией бизнеса и цифровой инфраструктурой.

Компетенции научных кадров цифровой экономки – это их личностные способности к выполнению фундаментальных и прикладных научных исследований, а также способности к саморазвитию и трансляции научных знаний.

В системе компетенций научных кадров можно выделить:

1) профессиональные компетенции;

2) организационные компетенции;

3) инновационные компетенции.

Профессиональные компетенции – это знания, умения и навыки, связанные с непосредственно научной деятельностью – фундаментальными и прикладными исследованиями.

Организационные компетенции – это знания, умения и навыки, необходимые для организации как собственной научной деятельности, так и деятельности научного коллектива.

Инновационные компетенции – это знания, умения и навыки, необходимые для интеллектуального саморазвития научного сотрудника, в том числе самомотивации и самопрезентации, способности к сотрудничеству и трансляции знаний, а также восприимчивости к инновациям в науке и готовности кадра к инновационному развитию. Это характеристики научных кадров, благодаря которым достигается высокая результативность научных исследований, они актуальны и способствуют развитию цифровой экономки. В них интегрированы умения, личностные характеристики, мотивация.

Приведем примеры направлений подготовки научных кадров цифровой экономики с перечисленными выше компетенциями на основе междисциплинарного подхода, они представлены в таблице.

Для формирования такой образовательной среды необходим комплексный механизм подготовки научных и высококвалифицированных кадров, обеспечивающий выполнение функций:

– определения задач и мер развития научного кадрового потенциала в Стратегических документах регионов России;

– концентрации финансовых средств для сохранения молодых кадров в регионе и создания условий для предотвращения эмиграции ценных специалистов;

Направления подготовки научных кадров цифровой экономики

Сфера деятельности	Направления подготовки
Цифровые технологии и решения экономической и управленческой сферы	– «Электронные сервисы и интеллектуальные информационные технологии в экономике»; – «Цифровые технологии в государственном и муниципальном управлении»; – «Информационная аналитика в цифровой экономике»; – «Противодействие уголовным правонарушениям в сфере информатизации»; – «IT-менеджмент»; – «IT-аудит» и т.д.
Цифровые технологии и решения технической сферы	– «Математические и инструментальные методы в экономике»; – «Анализ больших данных»; – «Компьютерная мехатроника»; – «Компьютерные науки и технологии»; – «Smart-технологии» и т.д.
Цифровые технологии и решения социальной сферы	– «Развитие цифровых социальных сервисов»; – «Цифровые технологии в решении социальных проблем»; – «Цифровая гуманитаристика»; – «Цифровая история»; – «Дизайнер виртуальных миров»; – «ИТ и журналистика» и т.д.

– создания системы условий, включая мероприятия федерального и регионального уровней, а также предпринимательского сектора;

– принятия законодательных мер по увеличению инвестиций в научно-техническую сферу и контроль за их выполнением;

– активизации развития инновационных разработок среди студентов и молодежного предпринимательства в регионе.

Выводы

Рассмотрение основных вопросов подготовки научных кадров цифровой экономики позволит решить существующие проблемы рационального формирования и использования человеческого капитала. Для этого выделены основные направления междисциплинарного подхода к образованию научных кадров цифровой экономики. Описаны ключевые направления их междисциплинарной подготовки научных кадров, которые будут востребованы цифровой экономикой в ближайшее время. Предложен способ трансформации научно-образовательной среды, отражающий этапы формирования междисциплинарного взаимодействия при формировании ключевых направлений и компетенций подготовки научных кадров. Это позволит устранить проблему обеспеченности цифровой экономики научными кадрами.

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания ИСЭИ УФИЦ РАН на 2019 г.

Список литературы

1. Лысак И.В. Междисциплинарность: преимущества и проблемы применения // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 5. [Электронный ресурс]. URL: http://science-education.ru/ru/article/view?id=25376 (дата обращения: 10.01.2020).

2. Федорова Е.А. Задачи инновационного развития российской экономики // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2009. № 2–2. С. 3–9.

3. Клейнер Г.Б. Междисциплинарность в современном социально-гуманитарном знании // Академический мир в междисциплинарных практиках: материалы Второй ежегодной всероссийской научной конференции (Ростов-на-Дону, 22–24 июня 2017 г.). С. 26-43.

4. Чуланова О.Л. Компетенции персонала в цифровой экономике: операционализация soft skills персонала организации с учетом ортобиотических навыков и навыков well being // Вестник евразийской науки. 2019. № 2. [Электронный ресурс]. URL: https://esj.today/PDF/22ECVN219.pdf (дата обращения: 15.12.2019).

5. Чернышева Е.Н. Перспективы междисциплинарного подхода в науке // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2013. № 1 (5). С. 85–90.

6. Мусатов А.А., Миронова Я.С. Анализ компетенций и квалификации научных сотрудников – экспертов в научно-технической сфере // Власть. 2018. № 5. С. 85–91.

7. Андреева Г.Н., Бадальянц С.В., Богатырева Т.Г., Бородай В.А., Дудкина О.В., Зубарев А.Е., Казьмина Л.Н., Минасян Л.А., Миронов Л.В., Стрижов С.А., Шер М.Л. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография. Нижний Новгород: Издательство «Профессиональная наука», 2018. 131 с.

8. Глазьев С.Ю. Мирохозяйственные уклады в глобальном экономическом развитии // Экономика и математические методы. 2016. Т. 52. № 2. С. 3–29.

9. Казанцев А.К., Никитина И.А. Национальная система подготовки научных кадров высшей квалификации: состояние и проблемы развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2004. № 1. С. 135–164.

10. Миндели Л.Э., Медведева Т.Ю., Остапюк С.Ф. Тенденции развития российской и мировой науки / Науч. ред. Миндели Л.Э. М.: Ин-т проблем развития науки РАН, 2014. 471 с.

УДК 330.42

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРЕДСТВ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ IT-ПРОЕКТА

Ильинская Е.В., Ломакин В.В., Зайцева Т.В., Пусная О.П.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»), Институт инженерных и цифровых технологий, Белгород, e-mail: chmireva@bsu.edu.ru

Статья посвящена вопросам популяризации и PR-продвижения результатов IT-проектов. В работе рассмотрено понятие «популяризация», выделены принципы, на которых должна строиться деятельность по популяризации, такие как научное обоснование, привлечение экспертов в выбранной сфере IT; системный подход; достижение максимального эффекта посредством поиска и использования самых оптимальных средств популяризации; доступность информации широким слоям населения; подлинность. Рассмотрены критерии оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проектов, включающие презентабельность представленных информационных материалов, число обращений к информационным материалам с информацией о результатах IT-проектов за определенный период, периодичность выхода СМИ, запоминаемость ключевой информации, воздействие информационных материалов на общественную точку зрения, затраты, обеспечивающие получение положительного результата, в виде достижения коммуникативной эффективности. Предложена методика оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проекта, включающая 3 шага: определение коммуникативной эффективности, определение коэффициента затрат, обеспечивающих получение эффекта от потенциального воздействия средств популяризации, определение значения индекса эффективности применения различных средств популяризации результатов IT-проектов. Использование разработанной методики позволит определить наиболее оптимальные и эффективные способы популяризации результатов IT-проекта для возможности дальнейшего тиражирования.

Ключевые слова: популяризация, IT-проект, методика оценки эффективности, принципы популяризации, средства популяризации

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE MEANS OF POPULARIZING THE RESULTS OF THE IT-PROJECT

Ilinskaya E.V., Lomakin V.V., Zaytseva T.V., Pusnaya O.P.

Belgorod State National Research University, Institute of engineering and digital technologies, Belgorod, e-mail: chmireva@bsu.edu.ru

The article is devoted to the popularization and PR-promotion of the results of IT projects. The paper considers the concept of «popularization», identifies the principles on which the activities of popularization should be based, such as: scientific justification, the involvement of experts in the chosen field of IT; a systematic approach; achieving maximum effect by means of search and use of the most optimal means of popularization; availability of information to the General population; authenticity. The criteria for evaluating the effectiveness of the means of popularizing the results of IT-projects, including the presentability of the information materials, the number of appeals to information materials with information about the results of IT-projects for a certain period of time, the frequency of media output, memorability of key information, the impact of information materials on the public point of view, the costs that ensure a positive result, in the form of achieving communicative efficiency, are considered. The technique of estimation of efficiency of application of means of popularization of the results of an IT project that includes 3 steps: the definition of communicative efficiency, determination of the coefficient of the cost-generating effects from potential exposure to the media promotion, determining the values of the index of effectiveness of various means to popularize the results of IT projects. The use of the developed methodology will allow to determine the most optimal and effective ways to popularize the results of the IT project for the possibility of further replication.

Keywords: popularization, IT-project, methodology of efficiency evaluation, the principles of popularization, means of popularization

Проблема развития IT-проектов в современных условиях актуализирует потребность поиска эффективных способов популяризации их результатов для возможности дальнейшего тиражирования.

Популяризация – процесс распространения знаний в современной и доступной форме для широкого круга людей (имеющих определённый уровень подготовленности для получения информации) [1].

Цель исследования: разработать методику оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проекта. Для достижения цели решен ряд задач: рассмотрено понятие «популяризация», выделены принципы, на которых должна строиться деятельность по популяризации, рассмотрены критерии оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проектов, разработана авторская методика оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проекта.

Материалы и методы исследования

Использованы различные методы прогнозирования, маркетинговых исследований, статистические данные.

Результаты исследования и их обсуждение

Сформулируем существенные на наш взгляд принципы популяризации результатов IT-проекта:

– научное обоснование, привлечение экспертов в выбранной сфере IT;

– системный подход;

– достижение максимального эффекта посредством поиска и использования самых оптимальных средств популяризации;

– доступность информации широким слоям населения;

– подлинность.

Рассмотрим наиболее эффективные средства популяризации результатов IT-проекта:

1. Печатная пресса (газеты, научные журналы, сборники трудов конференций, листовки, брошюры и т.д.).
2. Радио.
3. Телевидение.
4. Информационные службы.
5. Онлайн-издания.
6. Сайты новостей.
7. Тематические группы в социальных сетях.
8. Блоги.
9. Форумы.
10. Участие в тематических выставках.

Благодаря использованию указанных выше средств популяризации информация об IT-проекте проникает в широкие массы людей.

Оценка эффективности применения различных средств популяризации результатов IT-проектов необходима для определения целесообразности использования того или иного средства и выявления наиболее эффективного из них с учетом специфики проекта. Оценка эффективности применения средств популяризации результатов IT-проектов будет способствовать совершенствованию деятельности организации, осуществляющей проектирование и реализацию проекта, определению новых ключевых направлений работы в деятельности по продвижению проекта.

Эффективность – относительный эффект, результативность проекта, которая определяется как отношение эффекта, результата к затратам, обеспечившим его получение [2]. Оценка эффективности применения средств популяризации – измерение степени воздействия средств продвижения на потребителя до и после реализации организацией программы маркетинговых коммуникаций. Измерять эффективность возможно с разных позиций.

Для оценки применения средств популяризации результатов IT-проектов необходимо определить следующие основные показатели эффективности:

– экономическую эффективность;

– коммуникативную (информационную) эффективность.

Выражением экономической эффективности является финансовый результат, который непросто оценить в связи с необходимостью применения конкретного математического подхода, что проблематично в случае со средствами популяризации. Эффект может быть длительным, прибыль зависеть от комплекса факторов.

Коммуникативная эффективность отражает количество потенциальных потребителей, клиентов увидевших (услышавших, узнавших и т.п.) информационные материалы. Кроме количества, оценивается и то, как переменилось их мнение.

Определим критерии оценки эффективности применения средств популяризации результатов IT-проектов, в их числе:

1. Презентабельность представленных информационных материалов, определяемая уровнем вовлечения аудитории в проблему, решаемую в проекте с помощью разработанных информационных материалов.
2. Число обращений к информационным материалам с информацией о результатах IT-проектов за определенный период времени.
3. Понимание и оценка населением информационных материалов по тематике проекта и формирование устойчивых ассоциаций.
4. Периодичность выхода СМИ.
5. Запоминаемость ключевой информации.
6. Воздействие информационных материалов с информацией о результатах IT-проектов на общественную точку зрения и поведение потенциальных клиентов.
7. Затраты, обеспечивающие получение положительного результата в виде достижения коммуникативной эффективности.

С учетом приведенных выше принципов популяризации результатов IT-проекта и критериев оценки эффективности применения средств популяризации предлагаем следующую методику определения эффективности применения различных средств популяризации результатов IT-проектов:

1 шаг – вычисление коммуникативной эффективности. Коммуникативную эффективность целесообразно определять по следующей формуле:

$$E_к = Z_s * S + Z_r * R + Z_v * V + Z_n * N + \\ + Z_m * M + Z_i * I, \quad (1)$$

где S – степень вовлечения аудитории в решаемую в проекте проблему с помощью разработанных информационных материалов;

R – показатель обращения аудитории к информационным материалам по тематике проекта в сфере IT;
V – показатель восприятия информационных материалов по тематике проекта в сфере IT;
N – коэффициент периодичности выхода конкретного средства популяризации;
M – степень восприятия и запоминания информации по тематике проекта в сфере IT;
I – степень влияния информационных материалов на общественное мнение и поведение потенциальных клиентов;
Z_l – весомость (значимость) соответствующего показателя [3].

Значимость показателей (Z_l) определяется экспертом путём составления матрицы парных сравнений с последующим вычислением собственного вектора [4].

Ниже приведем формулы расчета показателей, используемых для вычисления коммуникативной эффективности.

Степень вовлечения аудитории в решаемую в проекте проблему с помощью разработанных информационных материалов (S) включает в себя следующие характеристики:

– качество (текст, формулы, картинки);

– презентабельность оформления информационных материалов;

– уровень доверия к достоверности источника информации [5, 6].

Степень вовлечения аудитории в решаемую в проекте проблему с помощью разработанных информационных материалов определяется следующим образом:

$$S = ((K_p - K_f) - (K_n - K_f)) / K_c, \qquad (2)$$

где K_p – количество людей, оценивших информационные материалы о результатах IT-проекта благоприятно или одобрительно;
K_n – количество людей, негативно оценивших информационные материалы о результатах IT-проекта;
K_f – количество людей, которые полностью ознакомились с предоставляемыми информационными материалами по тематике проекта в сфере IT;
K_c – общее количество людей, принявших участие в опросе.

Расчет показателя S позволяет провести дополнительную более точную оценку разработанных информационных материалов по тематике проекта в сфере IT с точки зрения восприятия их целевой аудиторией в целом и удовлетворенности качеством разработки и информативностью:

если $S \leq 0$, то информационные материалы непрезентабельны и имеют низкую привлекательность для целевой аудитории, поэтому можно сделать вывод, что необходима либо доработка, либо переработка и использование других методов разработки и оформления информационных материалов [7].

Расчет показателя обращения аудитории к информационным материалам по тематике проекта в сфере IT (R) позволяет определить, какова доля целевой аудитории, ознакомившейся с предоставляемыми информационными материалами о результатах IT-проекта (в полном объеме или фрагментарно), от общего количества читателей/слушателей/зрителей/подписчиков номера/эфира/сообщества средства популяризации.

Показатель рассчитывается по формуле

$$R = K_f / K_c, \qquad (3)$$

где K_f – количество людей, в полном объеме или фрагментарно ознакомившихся с информационными материалами;
K_c – общее число людей, принявших участие в опросе.

Показатель восприятия информационных материалов по тематике проекта в сфере IT (V) показывает отношение аудитории к популяризации подобных материалов в целом, а также отношение к популяризации подобных материалов с использованием конкретного средства популяризации, и определяется по формуле

$$V = K_p / K_c, \qquad (4)$$

где K_p – количество людей, которые считают необходимым проведение популяризации с помощью конкретного средства популяризации;
K_c – общее количество людей, принявших участие в опросе.

Определить коэффициент периодичности выхода конкретного средства популяризации (N) можно исходя из количества выходов в печать/интернет/эфир конкретного средства популяризации (n):

если $n < 4$, то N принимаем равным 0;

если $4 \leq n < 8$, то N равен 0,6;

если $8 \leq n < 12$, то N равен 0,8;

если $n > 12$, то N принимаем равным 1.

С помощью расчета степени восприятия и запоминания информации по тематике проекта в сфере IT (M) определим долю аудитории, которая запомнила основную часть информации или всю информацию из представленных информационных материалов и смогла воспроизвести ее спустя некоторое время, от общего количества человек, принявших участие в опросе:

$$M = K_m / K_c, \qquad (5)$$

где K_m – количество людей из общего числа опрошенных, которые запомнили информа-

цию в некоторой мере или в полном объеме из представленных материалов;
K_c – общее количество людей, принявших участие в опросе.

Степень влияния информационных материалов на общественное мнение и поведение потенциальных клиентов (I) определяется по формуле

$$I = I_t / K_c, \quad (6)$$

где I_t – количество человек, которые изменили свое мнение после знакомства с представленными информационными материалами о результатах IT-проекта;
K_c – общее количество людей, принявших участие в опросе.

2 шаг – определение коэффициента затрат, обеспечивающих получение эффекта от потенциального воздействия средств популяризации (k).

Коэффициент затрат, обеспечивающих получение эффекта от потенциального воздействия средств популяризации вычисляется с учетом суммы затрат, обеспечивающих получение результата.

Затраты, обеспечивающие получение результата, вычисляются по следующей формуле:

$$C = C_1 + C_2, \quad (7)$$

где C_1 – количество денежных средств, израсходованных на подготовку информационного материала (одной заметки/одного ролика/одного поста в социальных сетях);
C_2 – количество денежных средств, израсходованных на размещение информационного материала (одной заметки/одного ролика/одного поста в социальных сетях).

Сумма максимально возможных затрат на популяризацию определяется, исходя из затрат на реализацию проекта с учетом возможности его тиражирования и необходимостью ознакомления научно-технической общественности с полученными результатами:

$$k = C / P, \quad (8)$$

где C – затраты, обеспечивающие получение результата;
P – эффект от внедрения мероприятий по популяризации.

3 шаг – определение значения индекса эффективности применения различных средств популяризации результатов IT-проектов. Предлагаем использовать следующую формулу:

$$E = (E_k/k) * 100\%, \quad (9)$$

где E_k – коммуникативная эффективность применения различных средств популяризации результатов IT-проектов;
k – коэффициент затрат, обеспечивающих получение эффекта от потенциального воздействия средств популяризации.

Выводы

Согласно разработанной методике уровень эффективности применения различных средств популяризации результатов IT-проектов определяется на основе значения индекса эффективности (E). Оценка производится с учетом выделенных диапазонов эффективности:

$E < 30\%$ – низкий уровень эффективности применения данного средства популяризации результатов IT-проектов;

$30\% \le E < 70\%$ – средний уровень эффективности применения данного средства популяризации результатов IT-проектов;

$E \ge 70\%$ – высокий уровень эффективности применения данного средства популяризации результатов IT-проектов.

Использование разработанной методики позволит определить наиболее оптимальные и эффективные способы популяризации результатов IT-проекта для возможности дальнейшего тиражирования.

Выполнено в рамках реализации комплексного проекта по созданию высокотехнологичного производства «Разработка методологии и инструментальных средств создания прикладных приложений, поддержки жизненного цикла информационно-технологического обеспечения и принятия решений для эффективного осуществления административно-управленческих процессов в рамках установленных полномочий», 2017-2018-09-187; постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218.

Список литературы

1. Сергеев А.С. Стратегии научной популяризации в России // Здравый смысл. 2017. № 3 (44). С. 48–56.

2. Киселев А.Г. Теория и практика массовой информации. Общество. СМИ. Власть. М.: Юнити-Дана, 2015. 432 с.

3. Ломакин В.В., Лифиренко М.В. Алгоритм повышения степени согласованности матрицы парных сравнений при проведении экспертных опросов // Фундаментальные исследования. 2013. № 11–9. С. 1798–1803.

4. Ломакин В.В., Лифиренко М.В. Система поддержки принятия решений с автоматизированными средствами корректировки суждений экспертов // Научные ведомости Белгородского государственного университета: научный журнал. 2014. № 1 (172) выпуск 29/1. С. 114–120.

5. Дивеева Н.В. Основные направления воздействия новых информационных технологий на популяризацию науки // Известия Южного федерального университета. 2019. № 2. С. 158–166.

6. Засурский Я.Н. Информационное общество и средства массовой информации // Медиаскоп. 2018. № 1. С. 73–79.

7. Попов В.Л., Марков Д.А., Кремлев Н.Д., Ковшов В.С. Управление инновационными проектами: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2017. 320 с.

УДК 330.101.542

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

[1]Рахматуллин М.А., [2]Рахматуллин А.М.

[1]Уфимский юридический институт МВД РФ, Уфа, e-mail: i.gubaidullina2015@yandex.ru;
[2]Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал, Уфа

В статье содержится материал раскрывающий содержание понятия экономическая безопасность, рассматриваются экономические аспекты ухода предпринимателей в теневой сектор экономики. По мнению авторов работы, для субъекта рыночной экономики экономическая безопасность – это такая ситуация, когда реализуются его экономические интересы и отсутствуют угрозы в виде потерь экономических выгод в тех или иных хозяйственных отношениях. В условиях экономической безопасности экономический интерес хозяйствующего субъекта реализуется в достаточном с его точки зрения объеме. Экономическая безопасность зависит как от самого хозяйствующего субъекта, так и от государства. Будет ли хозяйствующий субъект заниматься предпринимательской деятельностью в теневом или нетеневом секторах экономики или прекратит соответствующую деятельность, зависит от трансформационных и трансакционных издержек. При высоких трансакционных издержках обусловленных неэффективным государственным вмешательством в экономику хозяйствующие субъекты, решившие вести предпринимательскую деятельность, могут свои экономические интересы реализовывать в теневом секторе. В этом случае теневой сектор экономики можно рассматривать как форму, обеспечивающую экономическую безопасность субъекта рыночной экономики. В статье указывается, что факторы обусловливающие уход хозяйствующих субъектов в теневой сектор экономики действуют не автоматически, а в определенных границах. Эти границы связаны с налогами, трансформационными и трансакционными издержками производства. В случае их чрезмерного роста и отрицательного влияния на реализацию экономических интересов субъектов рыночной экономики они в определенных рамках будут способствовать росту теневых экономических отношений. В работе обосновывается вывод о том, что в силу зависимости величины налогов и трансакционных издержек от государства, отношение продукции произведенной в теневом секторе экономики к общему объему производства можно рассматривать как показатель эффективности государственного вмешательства в экономику.

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневая экономика, экономическая угроза, трансакционные издержки, цена подчинения закону

ECONOMIC SECURITY AND SHADOW ECONOMY

[1]Rakhmatullin M.A., [2]Rakhmatullin A.M.

[1]Ufim law Institute of the Ministry of Internal Affairs, Ufa, e-mail: i.gubaidullina2015@yandex.ru;
[2]Financial University under the government of the Russian Federation, branch, Ufa

The article contains the material revealing the content of the concept of economic security, the economic aspects of leaving entrepreneurs in the shadow sector of the economy are considered. According to the authors, for the subject of market economy, economic security is a situation when its economic interests are realized and there are no threats in the form of losses of economic benefits in certain economic relations. In terms of economic security, the economic interest of an economic entity is realized in a sufficient volume from its point of view. Economic security depends on both the economic entity and the state. Whether an economic entity will engage in entrepreneurial activity in the shadow or non-shadow sectors of the economy or will cease the relevant activity depends on the transformation and transaction costs. With high transaction costs due to inefficient state intervention in the economy, economic entities that have decided to conduct business can realize their economic interests in the shadow sector. In this case, the shadow sector of the economy can be considered as a form that provides economic security of the subject of the market economy. The article points out that the factors causing the departure of economic entities in the shadow sector of the economy do not operate automatically, but within certain boundaries. These boundaries are related to taxes, transformation and transaction costs of production. In case of their excessive growth and negative influence on realization of economic interests of subjects of market economy they within certain limits will promote growth of shadow economic relations. The paper substantiates the conclusion that due to the dependence of the amount of taxes and transaction costs on the state, the ratio of products produced in the shadow sector of the economy to the total volume of production can be considered as an indicator of the effectiveness of state intervention in the economy.

Keywords: economic security, shadow economy, economic threat, transaction costs, price of obedience to the law

Обычно в рамках взаимосвязи категорий «Экономическая безопасность» и «теневая экономика», как правило, теневую экономику рассматривают как явление, негативно влияющее на состояние экономической безопасности государства, предприятий и личности. Связывают это с тем, что теневая экономика относится к той части национальной экономики, которая не контролируется государством, а люди занятые в ней социально не защищены. Все это верно. Вместе с тем есть и другие аспекты во взаимосвязи данных двух категорий. Уход субъектов хозяйственной деятельности в тень можно рассматривать в качестве формы защиты их экономических интересов, а следовательно, и как форму обеспечения их экономической безопасности. Помимо это-

го уровень теневой экономики в общем объеме производства можно использовать как показатель эффективности государственного вмешательства в экономику.

Цель исследования: выявить конкретную форму проявления экономической безопасности для хозяйствующих субъектов. Выявить экономические границы, при которых хозяйствующий субъект, при прочих равных условиях, предпочитает работать легально, в тени или прекратить свою предпринимательскую деятельность.

Материалы и методы исследования

Материалы исследования – информация, содержащаяся в монографиях и статьях, опубликованных в периодических изданиях и сети Интернет, нормативно-правовые акты РФ.

Методы исследования: общенаучный диалектический метод научного познания, методы системного анализа и синтеза, индукции и дедукции и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Наиболее общая цель экономической деятельности для хозяйствующего субъекта – это удовлетворение его жизнеобеспечивающих потребностей. В экономике, независимо от того, теневая она или нет, люди занимаются хозяйственной деятельностью для удовлетворения тех или иных своих потребностей. Чтобы удовлетворить их люди вступают друг с другом в производственные отношения. В каждом производственном отношении потребности людей принимают форму экономического интереса. Таким образом, в основе экономического интереса находится потребность.

Экономический интерес как категория – это побудительный мотив для субъекта рыночной экономики осуществлять ту или иную хозяйственную деятельность. Реализуя экономические интересы, хозяйствующие субъекты получают возможность удовлетворить имеющиеся потребности. С возникновением экономического интереса хозяйствующий субъект рассчитывает возможные последствия реализации своих потребностей, при этом он сравнивает два фактора:

1. Результат своей хозяйственной деятельности с точки зрения удовлетворения своих потребностей;

2. Величину издержек, необходимых для реализации своей цели от соответствующей хозяйственной деятельности.

Экономический интерес субъекта рыночной экономики состоит в максимизации полезности от хозяйственной деятельности или минимизации издержек для удовлетворения своих потребностей. Отсюда следует, что в процессе реализации своего экономического интереса у хозяйствующего субъекта есть определенная свобода выбора: или максимизировать полезность, или минимизировать издержки, или то и другое одновременно, или минусы компенсировать плюсами и т.д. Взвешивая и оценивая эти два фактора, хозяйствующий субъект определяет эффективность своих действий и планирует будущее свое поведение в экономике. Таким образом, поведение хозяйствующего субъекта в реальной экономической жизни и в конкретной ситуации определяется присущими только ему экономическими интересами, направленными в конечном счете на удовлетворение его потребностей. Экономические интересы побуждают людей к хозяйственной деятельности с целью удовлетворения потребностей. Именно в этом плане экономический интерес – это осознанная потребность и мотив к хозяйственной деятельности.

Экономические интересы хозяйствующего субъекта напрямую связаны с его экономической безопасностью. В экономике для реализации экономических интересов хозяйствующие субъекты вступают друг с другом в производственные отношения. В каждом производственном отношении субъекты отношения стараются реализовать свои экономические интересы, которые по цели не совпадают с экономическими интересами контрагентов. Например, наемный рабочий за свой труд желает всегда большую оплату, чем предлагает работодатель, продавец желает продать товар по цене превышающей цену покупателя и т.д. В любом экономическом отношении интересы субъектов отношения не совпадают, они противоречивы и имеют противоположный характер.

В противоречивом характере экономических интересов заложена возможность появления угрозы экономического характера. Например, наемному рабочему грозит получение такой заработной платы, которая по своей величине может быть недостаточной для воспроизводства его способностей к труду. Продавцу товара грозит угроза в виде рыночной цены товара, которая может не покрыть его издержки и не даст возможности дальше производить продукцию. Применительно к товарному производству, перечисленные угрозы превращаются в реальность, если нарушается закон стоимости. Если не будет соблюдаться принцип эквивалентности в обмене, работодатель будет наживаться за счет рабочего или работодатель не получит ожидаемую прибыль. В другом

случае покупатель наживется за счет продавца, или, наоборот, продавец наживется за счет покупателя. Во всех перечисленных вариантах одному из субъектов рыночного отношения, грозит потеря экономической выгоды, на которую он рассчитывал, вступая в производственное отношение. Таким образом, возможность появления экономической угрозы превращается в реальность, если происходит нарушение основных принципов и законов функционирования соответствующей экономической системы [1].

Вместе с тем соблюдение экономических законов не избавляет всех хозяйствующих субъектов от наступления экономической угрозы. Связано это с тем, что индивидуальные условия хозяйствования отдельно взятых субъектов экономики могут не совпадать с общественными условиями, ориентированными преимущественно на так называемые средневзвешенные показатели. Если индивидуальные издержки по введению хозяйственной деятельности окажутся выше средних общественных издержек, субъекту хозяйствования грозит угроза банкротства со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, под экономической угрозой следует понимать ситуацию, когда субъект экономики в силу тех или иных обстоятельств не может реализовать в полном объеме свой экономический интерес. В самом общем виде экономическая угроза выражается в виде потери экономической выгоды, на которую хозяйствующий субъект рассчитывал, вступая в производственное отношение. В условиях товарного производства экономическая угроза – это ущерб, нанесенный одному из субъектов производственного отношения по причине, деформирующей принципы нормальной работы рыночного механизма. Следовательно, рассуждая от противного, экономическая безопасность – это ситуация, когда экономическая выгода (экономический интерес) реализуется в полном объёме и отсутствуют потери, которые не позволили бы хозяйствующему субъекту и дальше заниматься своей деятельностью.

Применительно к современной экономике можно говорить о трех уровнях факторов, оказывающих влияние на состояние экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Первый уровень – это все то, что зависит от самого хозяйствующего субъекта, второй и третий уровни – это те факторы, которые соответственно исходят от экономической политики государства и от особенностей функционирования мировой экономики.

На первом уровне для обеспечения своей экономической безопасности хозяйствующий субъект, прежде всего, должен заботиться об эффективности собственного дела. Сравнивая свои издержки с издержками, складывающимися в обществе, хозяйствующий субъект решает вопрос о целесообразности своей экономической деятельности. При прочих равных условиях, в случае относительно неэффективного использования имеющихся ресурсов, ему грозит банкротство. Экономическую безопасность ему при таком раскладе могут обеспечить мероприятия направленные на рост эффективности используемых ресурсов.

Чтобы удовлетворить свои потребности, хозяйствующий субъект должен произвести продукцию и продать ее по такой цене, которая как минимум возместит его издержки, а как максимум принесет еще и нормальную прибыль. При государственном вмешательстве в экономику хозяйствующий субъект при определении своего поведения на рынке должен учитывать три компонента своих издержек: трансформационные издержки, трансакционные издержки и налоги.

Трансформационные издержки – это издержки, связанные с превращением предметов труда в готовую продукцию. Их величина полностью зависит от эффективности работы хозяйствующего субъекта.

Трансакционные издержки – это затраты, которые сопровождают оформление экономических сделок и договоров, без которых не может быть реализована предпринимательская деятельность. Сюда включают издержки на предварительную обработку и сбор информации, издержки ведения деловых переговоров, издержки юридической защиты исполнения контрактов, издержки контроля и т.п. В большей своей части трансакционные издержки покрываются за счет прибыли. Налоги можно рассматривать как разновидность трансакционных издержек. Их особенность заключается в том, что они учитываются в себестоимости продукции. В отличие от трансформационных издержек, величина трансакционных издержек и налогов от субъекта хозяйствования не зависят. Их можно отнести к факторам обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта второго и третьего уровней.

Факторы третьего уровня мы относим к факторам, влияющим на трансакционные издержки в связи с тем, что в условиях современной глобальной мировой экономики возникла тенденция передачи ряда экономических функций государства наднациональным экономическим институтам. Данные институты опосредованно

влияют на издержки хозяйствующих субъектов. Например, после вступления России в ВТО произошли изменения в российском законодательстве повлиявшие на соответствующие издержки хозяйствующих субъектов. Так в соответствии с правилами ВТО в России увеличены пошлины, связанные с патентованием и государственной регистрацией в сфере интеллектуальной собственности. Согласно перечню уступок и обязательств России ВТО с 2012 по 2018 г. мы должны были уменьшить поддержку национальных производителей с 9 млрд руб. до 4,4 [2].

Возникает вопрос: «Как поведет себя субъект экономики, допустим производитель товара, при наступлении угрозы его экономическим интересам по причине государственного вмешательства в экономику?» Здесь возможны три варианта поведения хозяйствующего субъекта.

Первый вариант. Если цена товара полностью покрывает все издержки и обеспечивает нормальную прибыль, субъекту рыночной экономики выгодно функционировать в рамках легальной официальной экономики. В этом случае можно сказать, что производитель совместно с государством создали соответствующие условия для обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Второй вариант. Если рыночная цена товара оказывается ниже трансформационных издержек, производителю товара грозит банкротство. При неэффективном использовании имеющихся ресурсов, субъекту рыночной экономики для обеспечения своей экономической безопасности выгоднее прекратить свою хозяйственную деятельность, чем работать с отрицательной прибылью. В исключительных случаях, при производстве общественно значимых товаров или услуг, государство может обеспечить экономическую безопасность неэффективно работающему субъекту, предоставив ему помощь, например в виде субсидий.

Третий вариант – это ситуация, когда рыночная цена товара оказывается выше трансформационных издержек, но меньше общих. Такая цена по своей величине покрывает затраты связанные с непосредственным производством и частично, но не полностью трансакционные издержки и налоги. При таких условиях хозяйствующему субъекту достаточно средств, чтобы купить сырье, оплатить труд своих рабочих и продолжить свою деятельность, но их недостаточно, чтобы заплатить налоги и осуществить платежи, связанные с трансакционными издержками. Человек, попавший в такую ситуацию, выбирает или хозяйственную деятельность в теневом секторе экономики без уплаты, например, налогов, или закрытие бизнеса. В последнем варианте он остается без средств существования. Для субъекта хозяйствования работа в теневом секторе экономики оказывается меньшим злом, чем остаться без работы и средств существования, поэтому он выбирает теневую экономику.

Есть еще один фактор, влияющий на выбор хозяйствующего субъекта – это так называемая «цена неподчинения закону». «Цена неподчинения закону» – это не что иное, как трансакционные издержки, но только теневого сектора экономики. Данные издержки складываются из таких компонентов, как издержки доступа к нелегальным процедурам решения конфликтов, издержки связанные с невозможностью использования законных методов заключения контрактов и т.п. Их чрезмерная величина, при прочих равных условиях, будет подталкивать хозяйствующего субъекта, решившего работать в теневом секторе экономики, совсем прекратить хозяйственную деятельность.

Таким образом, уход хозяйствующего субъекта в теневой сектор есть следствие его стремления минимизировать свой убытки по причине высоких трансакционных издержек, обусловленных неэффективными методами и способами государства повлиять на экономику. В пользу такого вывода говорят опросы, проведенные среди предпринимателей. На вопрос, добровольно ли руководители предприятий осуществляют теневые сделки, 65 % опрошенных респондентов полагают, что они вынуждены так поступать, 81 % опрошенных мотивом теневого поведения назвали рациональное стремление предпринимателей максимизировать свою экономическую выгоду [3].

Теневой сектор экономики при таком положении вещей можно рассматривать как форму защиты экономических интересов субъектов рыночной экономики от неэффективного вмешательства государства в экономику, то есть как форму, обеспечивающую их экономическую безопасность.

Вариант бизнеса, когда отсутствует возможность легально производить продукцию и получать легальный доход при эффективном использовании имеющихся производственных ресурсов, когда рыночная цена товара выше трансформационных издержек производства – это специфика современной регулируемой рыночной экономики.

Государственные и иные институты могут уменьшить трансакционные издержки с помощью неформальных норм и формальных правил. Важно чтобы эти нормы

и правила соответствовали экономической действительности. Если в экономике отсутствуют необходимые институты, детерминантно и эффективно определяющие нормы поведения субъектов рыночной экономики в конкретных условиях места и времени, в ней нарастает неизвестность, непредсказуемость и неопределенность. В этом случае отношение продукции, произведенной в теневом секторе экономики, к общему объему производства можно использовать как один из показателей эффективности государственного вмешательства в экономику.

На сегодняшний день экономическая действительность в России в этом плане остается крайне неблагоприятной. К примеру, в России предприниматель, чтобы начать новое дело, должен получить около 30 различных видов лицензий. При прохождении процедуры лицензирования он в среднем должен обойти 20–30 учреждений и получить 50–90 утвержденных регистрационных форм [4].

В России для организации небольшого предприятия затрачивается в разы больше времени, чем в развитых в рыночном отношении странах, при этом малый и средний бизнес подвергается в два раза большему числу проверок в сравнении с крупным. Еще одна особенность российской экономики заключается в том, что проблему дополнительных бюджетных доходов государство, в отличие от других стран, решает, как правило, только одним способом – путем повышения налогов. В результате, если в США и Западной Европе на долю трансакционных издержек в стоимости произведенной продукции приходится около 50%, то в России трансформационные и трансакционные издержки соотносятся как 40% к 60%, что свидетельствует об относительно неэффективном функционировании основных экономических институтов регулирующих экономику [5].

Заключение

Любая предпринимательская деятельность связана с риском. Всегда есть вероятность того, что экономический интерес, ради которого возникает то или иное производственное отношение, будет не реализован.

Угроза возможности нереализации экономического интереса в форме потери ожидаемой экономической выгоды – это атрибут любой экономической системы. В этом плане экономическая угроза неуничтожаема. Задача хозяйствующего субъекта и государства, от которых зависит экономическая безопасность, минимизировать уровень этих угроз, создавая условия для того, чтобы они не реализовывались.

Очень большие трансакционные издержки, как и высокие налоги, могут помешать осуществлению предпринимательской деятельности, загнать ее в тень. Поэтому необоснованное, неэффективное и чрезмерное вмешательство государства в рыночные отношения можно рассматривать в качестве побудительного мотива к использованию так называемых теневых экономических отношений как средства защиты экономических интересов и формы обеспечения экономической безопасности субъектов рыночной экономики.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1 (часть II). Ст. 212.

2. Вступление России в ВТО: изменение российского законодательства (подготовлено экспертами компании «Гарант»). [Электронный ресурс]. URL: https://base.garant.ru/58045577/ (дата обращения: 29.11.2019).

3. Кормишкина Л.А.., Лизина О.М. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. 136 с.

4. Илюхина Я.П. Особенности трансакционных издержек в российской экономике и способы их снижения // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 712–714.

5. Медушевская И.А. Трансакционные издержки коммерческой организации // Экономические науки. Управление экономикой. 2016. № 1 (4). С. 31.

УДК 336.531.2

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Турыгин О.М.

Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, e-mail: turigin@mail.ru

Увеличение инвестиций является необходимым условием экономического роста. Особенно важным является развитие обрабатывающих производств, так как они формируют высокую добавленную стоимость, что приводит к росту доходов и занятости. В условиях кризиса рост государственных инвестиций имеет особенно важное значение и может стать драйвером экономического роста, так как в ситуации повышенной неопределенности частный сектор нуждается в ориентирах развития. Однако политика строгой экономии и сокращения бюджетных расходов и увеличения резервов лишает страну ресурса развития и в то же время увеличивает риск экономической нестабильности в результате изменения внешней экономической и политической конъюнктуры. Имеющиеся государственные резервы позволяют значительно увеличить инвестиции в обрабатывающие производства, что позволит увеличить выпуск современной наукоемкой продукции и сократить зависимость от зарубежных поставщиков. Результаты исследования показывают, что в российской экономике существуют значительные резервы увеличения инвестиций в основной капитал за счет использования государственных резервов. Объем инвестиций в основной капитал в обрабатывающей промышленности может быть увеличен за счет государственных ресурсов более чем в два раза на горизонте 10 лет. Создание механизмов финансовой поддержки предприятий реального сектора позволит получить значительный мультипликативный эффект для всей экономики. Формирование точек роста будет также являться сигналом для частного сектора для увеличения инвестиционных вложений, что позволит увеличить выпуск современной наукоемкой продукции.

Ключевые слова: инвестиции, обрабатывающая промышленность, государственные резервы, политика строгой экономии, экономический рост

FINANCIAL RESOURCES OF THE STATE STIMULATION OF INVESTMENTS IN THE MANUFACTURING INDUSTRY

Turygin O.M.

Institute of Economics, Ural branch of RAS, Yekaterinburg, e-mail: turigin@mail.ru

Increased investment is a necessary condition for economic growth. Especially important is the development of manufacturing industries, as they generate high added value, which leads to an increase in income and employment. In times of crisis, the growth of public investment is particularly important and can become a driver of economic growth because in a situation of increased uncertainty, the private sector needs development guidelines. However, policies of austerity and budget cuts and increased reserves deprive the country of development resources and at the same time increase the risk of economic instability as a result of changes in the external economic and political environment. The existing state reserves allow for a significant increase in investment in manufacturing, which will increase the output of modern high-tech products and reduce dependence on foreign suppliers. The results of the study show that the Russian economy has significant reserves for increasing investment in fixed assets through the use of state reserves. The volume of investment in fixed capital in the manufacturing industry can be increased at the expense of state resources more than twice over the horizon of 10 years. The creation of financial support mechanisms for enterprises in the real sector will provide a significant multiplier effect for the entire economy. The formation of growth points will also be a signal for the private sector to increase investment investments, which will increase the output of modern high-tech products.

Keywords: investment, manufacturing industry, state reserves, austerity policy, economic growth

Повышение темпов экономического роста до уровня выше среднемирового, вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира, а также создание на основе современных технологий экспортно-ориентированных секторов обрабатывающей промышленности и агропромышленного комплекса, в соответствии с майскими 2018 г. указами президента, являются приоритетными целями для российской экономики. Важной задачей для достижения поставленных целей является выбор приоритетных отраслей промышленности, развитие которых окажет наибольший мультипликативный эффект на повышение темпов роста экономики в целом. Необходимо также выделение достаточных ресурсов для финансирования выбранных приоритетов с учетом нахождения оптимального соотношения между стабильностью и развитием.

Цель исследования: обоснование необходимости и возможности существенного увеличения государственных инвестиций в основной капитал в обрабатывающей промышленности, при сохранении финансовой стабильности государства

Материалы и методы исследования

Практика экономического развития многих стран показала, что технологическое

развитие может сделать страну богатой. Готовый продукт может стоить в десятки и даже сотни раз дороже, чем сырье, необходимое для его производства. Мультипликатор обрабатывающей промышленности позволяет увеличить занятость, повысить ее качество и богатство страны. Важность развития обрабатывающей промышленности для успешного экономического роста и увеличения благосостояния населения подтверждается историческим опытом многих развитых стран. Активное промышленное развитие Англии началось в XV в., когда Генрих VII решил сделать из Англии не экспортера сырья – необработанной шерсти, а производителя важной и сложной в то время продукции – шерстяных тканей. С этой целью были разработаны и внедрены различные инструменты промышленной политики. Первым инструментом этой политики стало введение налога на экспорт необработанной шерсти. В результате цена необработанной шерсти для зарубежных производителей стала более высокой, чем для английских, что сделало английскую продукцию более конкурентоспособной. Это стимулировало рост внутреннего производства и производственных мощностей, что позволило в дальнейшем ввести полный запрет на экспорт необработанной шерсти [1, с. 109]. В течение сотен лет Англия руководствовалась правилом: импортировать сырье и экспортировать промышленные товары. После того как Англия стала в достаточной степени индустриализированной страной, дальнейшее увеличение производства требовало расширения рынков, для чего стало необходимым снижение торговых барьеров в других странах.

Теоретическое обоснование преимуществ свободной торговли обосновывалось в работах Д. Рикардо [2], однако они стали широко пропагандироваться только после того, когда Англия уже стала промышленно развитой страной. В зависимости от стадии экономического развития странам требуется различная экономическая политика. В стадии зарождения и начального развития отдельных видов обрабатывающих производств требуется протекционизм, усиленные вложения в рост производственных мощностей и повышение качества их продукции. Снижение торговых барьеров необходимо только в дальнейшем, по мере роста уже окрепших на мировом уровне компаний. Политика приоритетного развития промышленности Англии сталкивалась не только с внешним, но и с внутренним сопротивлением, для чего было необходимо относительное подавление богатых землевладельцев и других социальных групп, заинтересованных в производстве сырьевых товаров. Основные положения промышленной политики в США были сформулированы Александром Гамильтоном в 1791 г. на примере изучения продвижения Великобритании к мировому господству. Гражданская война в США была борьбой между экспортерами сырья – Югом и индустриализирующимся Севером. Опыт промышленного развития Великобритании и США был проанализирован Ф. Листом [3] и использован Германией и Японией в XIX в. Эти же принципы – увеличение разделения труда и стимулирование развития обрабатывающей промышленности применялись при формировании экономической политики быстроразвивающихся стран Северной Азии в XX в., таких как Южная Корея и Тайвань. Так как развитие является синергетическим процессом, то сектор обрабатывающей промышленности должен быть максимально диверсифицирован [1, с. 113]. Таким образом, исторический опыт свидетельствует, что основой экономического роста страны и повышения благосостояния населения является развитие широкого спектра видов обрабатывающих производств.

Результаты исследования и их обсуждение

Несмотря на объявленный курс на импортозамещение, структура российской экономики на протяжении долгого времени не претерпевает значительных изменений. В общем объеме экспорта, в среднем за период 2000–2018 гг., минеральные продукты составляют 62%, машины, оборудование и транспортные средства составляют лишь 7%. В общем объеме импорта, в среднем за период 2000–2018 гг., машины, оборудование и транспортные средства составляют 44%, причем наблюдается тенденция увеличения их доли как в абсолютном, так и в относительном выражении. Таким образом тенденции к замещению импорта внутренним выпуском в значительном объеме пока не наблюдается. Низкие темпы развития обрабатывающей промышленности в Россия, объясняются, в частности, вступлением Россия в ВТО в 2012 г. Это привело к существенному снижению мер тарифной защиты внутреннего рынка от конкуренции со стороны импорта. В то же время вступление в ВТО не привело к существенному увеличению экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В результате несмотря на многочисленные утверждения о целесообразности вступления в ВТО, Россия остается преимущественно поставщиком сырья и покупателем промышленной продукции.

Увеличение выпуска продукции обрабатывающих производств, в частности машиностроения, требует существенного увеличения инвестиций. Необходимые финансовые ресурсы для этого лишь в незначительной степени могут быть увеличены за счет использования собственных средств компаний, так как рентабельность капитала инвестированного в основную деятельность отраслей обрабатывающей промышленности, в частности машиностроительных производств, в целом является невысокой [4]. Развитие отраслей обрабатывающей промышленности, помимо мер тарифной защиты, требует существенного увеличения инвестиций в основной капитал. Рассмотрим имеющиеся для этого в российской экономике ресурсы (табл. 1).

В целях исполнения президентских указов от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.» были сформированы Национальные проекты по 12 направлениям стратегического развития. Общие расходы на национальные проекты на период 2019–2024 гг. планируются в объеме 25,7 трлн руб., из них средства федерального бюджета составляют 13,2 трлн руб., средства бюджетов субъектов РФ составляют 4,9 трлн руб., средства государственных внебюджетных фондов 0,1 трлн руб., остальные средства планируются к поступлению из внебюджетных источников. Группа проектов, потенциально стимулирующих развитие обрабатывающей промышленности, включает в себя следующие проекты (табл. 2).

Некоторые другие проекты также оказывают косвенное стимулирующее влияние на развитие обрабатывающих производств, например, проект «Наука» – в части развития соответствующих технологий, проект «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 г.» и проект «Цифровая экономика» – в части создания спроса на продукцию отечественного производства. При этом необходимо учитывать что исходя из проекта федерального бюджета на 2019 г. и на плановый период 2020 и 2021 гг., значительного увеличения расходов на национальную экономику не планируется и финансирование большинства национальных проектов в части бюджетных расходов будет осуществляться в основном за счет средств перераспределения финансовых ресурсов из других проектов и программ.

Таблица 1

Ресурсы и использование финансовых средств на инвестиции в основной капитал, млрд руб., в постоянных ценах 2018 г.

	2005	2010	2015	2018	Среднегодовые темпы прироста 2005–2018,%
Валовой внутренний продукт	71927	85591	99628	103876	2,87
Импорт товаров и услуг	15471	18094	20567	21574	2,59
Экспорт товаров и услуг	25320	25006	28600	31933	1,80
Сальдо торгового баланса	9849	6912	8034	10358	0,39
Международные резервы	17459	27006	32191	32547	4,91
Резервный фонд		775	3 640,6		–
Фонд национального благосостояния		2762	4784	4568	–
Дефицит (–)/Профицит (+) консолидированного бюджета РФ	–5855	–2929	-3381	3036	–
Валовое накопление	14441	19356	22305	23611	3,85
Валовое накопление основного капитала	12771	18509	20773	22237	4,36
Инвестиции в основной капитал, обрабатывающие производства	1618	1646	2094	2360	2,95
Фонд развития промышленности, сумма выданных займов			25	28	–
Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»			134,7	218,5	–

Источник данных: Федеральная служба государственной статистики [5].

Примечания.

1. Фонд национального благосостояния (ФНБ); с 1 января 2018 г. он был объединён с Резервным фондом в единый фонд на базе ФНБ.

2. Фонд развития промышленности основан для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения. Создан в 2014 г. Кредитует создание новых конкурентоспособных производств по низким ставкам – 1; 3 и 5% годовых – за счет государственных средств.

Таблица 2

Национальные проекты, млрд руб.

Наименование национального проекта	Из всех источников		Консолидированный бюджет	
	В сумме за 2019–2024 гг.	Среднее значение за год	В сумме за 2019–2024 гг.	Среднее значение за год
Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы	481,5	80,3	427,7	71,3
из него: Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию	261,8	43,6	261,8	43,6
Международная кооперация и экспорт	956,8	159,5	956,8	159,5
из него: Промышленный экспорт	423,8	70,6	423,8	70,6

В то же время потенциал увеличения инвестиций в основной капитал в обрабатывающих производствах является довольно значительным. Исходя из данных на конец 2018 г., инвестиции в основной капитал в обрабатывающих производствах составили 2 203 млрд. руб., при этом международные резервы достигли 32 546 млрд руб. (табл. 1). Таким образом инвестиции в основной капитал в обрабатывающих производствах только за счет бюджетных расходов могут быть увеличены минимум в два раза в течение 10 лет. Если же продолжится тенденция увеличения профицита бюджета и роста международных резервов, то потенциал увеличения инвестиций становится еще более значительным.

Обоснованием мнения о поддержания значительного объема резервных фондов является необходимость стабилизации валютного курса. Однако накопление резервных фондов не спасло российскую экономику от кризисов 2008 и 2014 гг. В частности, при значительной величине резервов волатильность курса рубля в 2014 г. была самой большой в мире. Для стабилизации курса рубля необходимо в первую очередь использовать такие инструменты, как введение ограничений на движение спекулятивного краткосрочного иностранного капитала (операции carry trade), а также на спекулятивные валютные операции российских банков. Другим аргументом обосновывающим необходимость поддержания избыточных резервов, является необходимость страхования от падения цен на нефть и роста бюджетного дефицита. Хотя согласно главному постулату Дж.М. Кейнса [6], экономить следует во время бума, а не спада, и в ответ на сокращение спроса частного сектора следует увеличивать государственные расходы. Однако во многих странах, в том числе и в России, возобладала политика строгой экономии. Согласно этой политике, все негативные последствия от сокращения государственных расходов будут компенсированы улучшением потребительской и деловой уверенности. Однако на практике, как отмечается МВФ, страны, которые сильнее всех сократили расходы и повысили налоги, находятся сейчас в самом невыгодном положении. Рецептом от депрессии, по мнению П. Кругмана [7], является сокращение мер строгой экономии. Хотя большая часть помощи государства направлялась банкам, экономика в большей степени нуждается в оказании помощи реальному сектору. Но фокус общественной дискуссии в основном сместился от вопросов стимулирования производства к проблемам долга и дефицита бюджета. Предупреждения об опасности чрезмерного дефицита превратились в политический шаблон. Однако в период, когда многие заемщики пытаются экономить и выплачивать долг, необходимо, чтобы кто-то делал прямо противоположное, то есть больше тратил и совершенно очевидно, что эту функцию должно взять на себя правительство. Как отмечает Х.Д. Чанг [8], одной из важнейших причин низких темпов роста мировой экономики является рост влияния идей неолиберализма и монетаризма, согласно которым основой процветания является стабильность цен (низкая инфляция), для чего необходима «денежная дисциплина», в частности сокращение кредитования экономики. Однако существуют многочисленные свидетельства, что умеренная инфляция (до 40 %), не только не вредит экономике, но и совместима с быстрым экономическим ростом (Бразилия, Ю. Корея 1960–1970-е гг.). В то же время строгая монетарная политика, инструментом которой является высокий уровень процентной ставки, приводит к снижению уровня экономической активности. Если процентная ставка доходности в реальном секторе ниже ставки доходности финансовых вложений, то банки и корпорации направляют большую часть финансовых

ресурсов на инвестиции в финансовые инструменты, что приводит к падению темпов экономического роста. Сокращение расходов на государственное стимулирование экономики оказывает сдерживающее влияние на развитие реального сектора. Как отмечает Дж. Стиглиц [9], в случае стимулирующих расходов к числу выгод относятся повышение числа рабочих мест и увеличение ВВП, а к издержкам – рост задолженности и дефицита. Экономический рост зависит как от прямых результатов такой политики, так и от дополнительных факторов. Например, некоторые страны большую часть дополнительных доходов, полученных благодаря реализации государственных программ, тратят за пределами своих границ, импортируя необходимые им товары или осуществляя финансовые вложения за рубежом. Другой распространенной причиной является стремление правительства получить прибыль сегодня за счет продажи успешно функционирующих государственных предприятий, в ущерб будущей выгоде.

Заключение

Стратегия накопления резервов противостоит стратегии развития. Концентрация на достижении стабильности в краткосрочной перспективе лишает страну ресурсов развития для быстрорастущей инновационной экономики, ключевым элементом которой является развитый сектор обрабатывающей промышленности. Переход от преимущественно сырьевой экономики к преимущественно инновационно-промышленной экономике является основным механизмом сокращения негативного влияния таких внешних факторов, как колебание цен на сырьевые товары. Увеличение внутреннего производства передовой промышленной продукции снизит уязвимость к внешнему давлению в виде санкций и позволит получать большую долю добавленной стоимости в мировом разделении труда. Накопление международных резеровов само по себе не является безрисковой операцией, так как вложения в финансовые инструменты США могут быть заморожены и экспроприированы, что уже неоднократно случалось. Кроме того вложения в ценные бумаги других стран подвержены риску девальвации.

Таким образом, наиболее обоснованной в долгосрочном плане политикой является значительное увеличение использования государственных финансовых ресурсов для увеличения инвестиций в основной капитал в обрабатывающей промышленности, что позволит значительно ускорить экономический рост и увеличить благосостояние населения.

Статья подготовлена в соответствии с Планом НИР Института экономики УрО РАН на 2019–2021 гг.

Список литературы

1. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». 4-е изд. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. 384 с.

2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

3. Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. 379 с.

4. Турыгин О.М. Внутренние источники увеличения финансирования инвестиций в основной капитал компании // Экономика региона. 2018. Т. 14. № 4. С. 1498–1511.

5. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab37(1)%20(1)(1).xls (дата обращения: 30.12.2019).

6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Пер. с англ. М.: Гелиос АРВ, 2017. 352 с.

7. Кругман П. Выход из кризиса есть / Пер. с англ. Ю. Гольдберга. М.: Азбука Бизнес, 2013. 318 с.

8. Чанг Х. Дж. Злые самаритяне. Миф о свободной торговле и секретная история капитализма / Пер. с англ. А. Коробейникова. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 245 с.

9. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99% населения / Пер. с англ. Ф. Исрафилов. М.: Эксмо, 2016. 145 с.

УДК 336.226.11

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

[1]Урусова А.Б., [2]Тамбиева Х.М.

[1]Северо-Кавказская государственная академия, Черкесск, e-mail: abu-77@list.ru;
[2]Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева, Карачаевск, e-mail: Htambieva@yandex.ru

Статья рассматривает перспективы развития налогообложения физических лиц, учитывает текущую дискуссию в научном обществе о необходимости внедрения прогрессивной системы налогообложения доходов физических лиц, что позволит повысить уровень социальной справедливости в обществе. Выявлено, что такая идея поддерживается практиками, представителями общественности, докторами наук. Однако проведенный анализ корреляции между индикаторами прогрессивности системы налогообложения и индексом Джини позволил выявить, что корреляция существует только среди развитых стран, а для таких стран, как Россия, внедрение прогрессивной системы налогообложения не будет иметь никакого значения в контексте обеспечения равной налоговой нагрузки на различные слои населения в разрезе доходов и имущественного положения. Наличие связи между исследуемыми индикаторами для развитых стран позволило построить соответствующую модель, которая описывает влияние прогрессивности систем налогообложения доходов физических лиц на уровень распределения богатства в обществе. Для развивающихся стран построенные модели не являются адекватными, отражающими объективные факторы в социуме и экономике. Указано, что дальнейшим направлением улучшения системы налогообложения физических лиц должно быть именно повышение качества контроля за расходами физических лиц, их активами. Только в таких условиях можно добиться существенного повышения фискальной эффективности системы налогообложения при соблюдении принципов социальной справедливости.

Ключевые слова: прогрессивная система налогообложения, налогообложение физических лиц, НДФЛ, социальная справедливость, налоговая нагрузка, индекс Джини

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TAXATION OF INDIVIDUALS

[1]Urusova A.B., [2]Tambieva Kh.M.

[1]North Caucasus State Academy, Cherkessk, e-mail: abu-77@list.ru;
[2]Karachay-Cherkess State University named after U.D. Aliev, Karachaevsk, e-mail: Htambieva@yandex.ru

The article considers the prospects of development of taxation of individuals, takes into account the current discussion in the scientific society about the need to introduce a progressive system of taxation of individual income, which will increase the level of social justice in society. It is revealed that such an idea is supported by practitioners, representatives of the public and PhDs. However, the analysis of the correlation between the indicators of progressivity of the taxation system and the Gini index revealed that the correlation exists only among developed countries, and for such countries as Russia the introduction of progressive taxation system will not have any importance in the context of ensuring equal tax burden on different strata of the population in the context of income and property status. The presence of a link between the studied indicators for developed countries has made it possible to build an appropriate model that describes the impact of the progressivity of income tax systems for individuals on the distribution of wealth in society. For developing countries the constructed models are not adequate, reflecting objective factors in society and economy. It is indicated that further improvement of the system of taxation of individuals should be aimed at improving the quality of control over expenditures of individuals and their assets. Only under such conditions it is possible to achieve a significant increase in the fiscal efficiency of the tax system, while respecting the principles of social justice.

Keywords: progressive taxation system, taxation of individuals, personal income tax, social justice, tax burden, Gini index

После падения цен на энергоресурсы на мировом рынке в 2014 г., объем реальных доходов федерального бюджета существенно сократился, при этом уровень социальных и экономических обязательств государства остается высоким. В таких условиях повышается актуальность исследования направлений увеличения эффективности налоговой деятельности, роста налоговых сборов. При этом следует отметить, что если деятельность российских предприятий связана с постоянным бухгалтерским учетом хозяйственных операций, что в дальнейшем позволяет налоговым органам сформировать свое мнение об адекватности сумм уплачиваемых налогов [1], то в случае с физическими лицами контроль является значительно более слабым. В таких условиях повышается актуальность исследования возможностей обеспечения развития налогообложения физических лиц, что позволит расширить финансовую базу российского государства. Также актуальным является вопрос реформирования налоговой системы в условиях гармонизации законодательства с другими членами ЕАЭС [2].

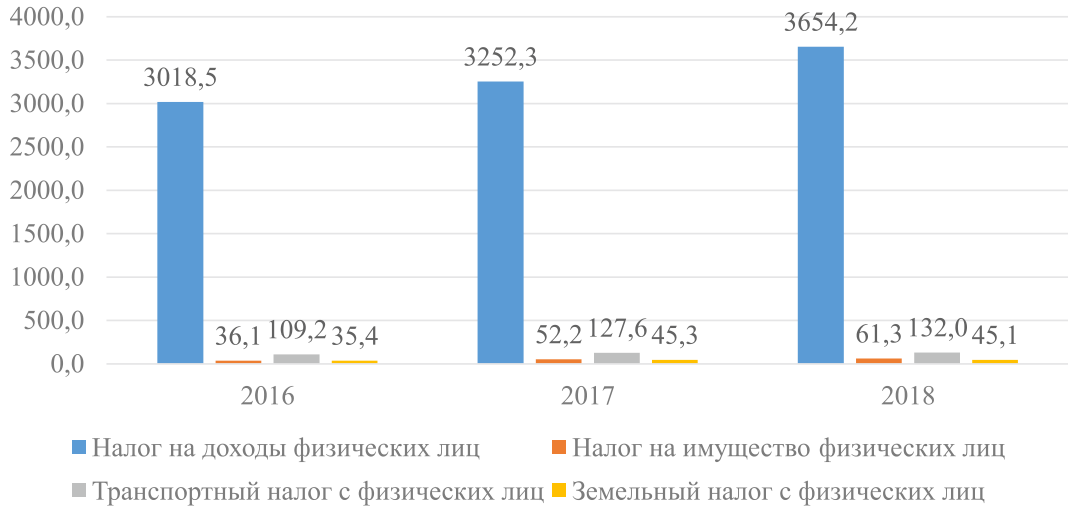

Рис. 1. Динамика поступлений налога на доходы физических лиц в РФ в 2016–2018 гг., млрд руб. Построено автором по материалам [3]

Цель исследования: определить, в каком именно направлении следует осуществлять реформирование и стимулирование развития налогообложения физических лиц.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов для исследования используются данные Всемирного банка об индексе Джини для каждой из рассматриваемых стран, а в качестве показателей, которые характеризуют прогрессивность системы налогообложения по отношению к доходам физических лиц, используются данные Международного центра общественной политики. В качестве методов анализа используются статистический анализ, например исследование динамики налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от физических лиц, а также эконометрические методы, например оценка корреляции и регрессии. Это позволит достичь намеченной цели, понять, насколько существующая дискуссия о внедрении в практику российской налоговой системы прогрессивной системы налогообложения позволит добиться высокой социальной справедливости в обществе.

Результаты исследования и их обсуждение

Можно выделить большое количество налогов, которые взимаются с физических лиц, в том числе сюда относятся налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, транспортный налог с физических лиц, земельный налог с физических лиц и прочие. Однако, как можно увидеть по данным рис. 1, наиболее важную роль играет именно налог на доходы физических лиц. Объем соответствующих поступлений постоянно повышался в течение 2016–2018 гг. Так если в 2016 г. общая сумма поступлений НДФЛ в бюджеты всех уровней составляла 3018,5 млрд руб., то в 2018 г. уже 3654,2 млрд руб.

Учитывая существенный разрыв между объемом налога на доходы физических лиц и прочими налоговыми поступлениями в бюджет от физических лиц, можно утверждать, что основные оптимизационные мероприятия по повышению эффективности функционирования системы налогообложения физических лиц должны быть направлены именно на оптимизацию налогообложения доходов физических лиц.

Как указывают некоторые авторы, наблюдается «перекладывание» налоговой нагрузки на малообеспеченные слои населения из-за применения общей ставки НДФЛ 13 %, а также происходит неравномерное распределение поступлений НДФЛ, возникающих в связи с тем, что данный налог уплачивается в налоговые органы по месту работы, а не по месту жительства физических лиц [4, с. 8]. Все же такие утверждения являются спорными, ведь ко всем группам, независимо от имущественного положения, применяются одинаковые ставки НДФЛ. Конечно, предприниматели имеют возможность снижать налоговые обязательства, например, перенося расходы на те предприятия, которыми они владеют, что позволяет снизить уровень налоговых обязательств. С другой стороны, обычно такие расходы имеют косвенное отношение к операционному процессу, например, если речь идет

о служебном транспорте, который, в том числе используется и для встреч с партнерами, клиентами, представителями государства и так далее. Таким образом, нельзя говорить о том, что речь идет именно об уклонении от уплаты налогов. Все же наличие единой ставки позволяет упростить процесс взимания налогов с доходов физических лиц. Что касается второй проблемы, а именно неравномерного распределения НДФЛ, то эта проблема решается с помощью дотаций, субвенций, прочих инструментов распределения финансовых ресурсов между различными муниципальными образованиями, регионами, прочими административными единицами. Считаем, что все же оптимальным решением было бы работать именно над расширением налоговой базы, а именно путем повышения эффективности контроля за доходами, уменьшением объема теневых доходов граждан.

Похожего мнения о целесообразности введения прогрессивной шкалы придерживается и Н.Н. Семенова [5]. Однако важно отметить, что услугами социального обеспечения государства низкообеспеченные граждане пользуются значительно чаще, чем обеспеченные. Кроме этого, существуют прочие направления расходования средств федерального и прочих уровней бюджета, которые в большей мере имеют отношение именно к низкообеспеченным. Например, если обеспеченные граждане самостоятельно платят за образование своих детей, то в случае с низкобеспеченными это всегда функция государства. Важно создавать не равное финансовое положение у различных групп населения, а равные возможности.

Для определения того, есть ли связь между справедливым распределением богатства внутри страны, равностью возможностей между различными гражданами и прогрессивной системой налогообложения, целесообразно рассмотреть соответствующие индикаторы, которые будут характеризовать эту сферу. В качестве показателя, который указывает на распределение богатства в обществе, используется традиционный индекс Джини, который рассчитывается Всемирным банком. Что же касается прогрессивности налогообложения, то используется показатель «Прогрессивность средних ставок». Прогрессивность средних ставок характеризует структурную прогрессивность национальных налоговых таблиц в зависимости от изменения средних ставок по мере распределения доходов. Это коэффициент наклона от регрессии фактических средних налоговых ставок на диаграмме валового дохода. Каждая мера ограничивает оценку той или иной частью распределения дохода.

Как показано в табл. 1, существует корреляция между индексом Джини и прогрессивностью системы налогообложения лишь для группы развитых стран.

Таблица 1

Корреляция между индексом Джини и прогрессивностью налогообложения в разрезе стран

Группа стран	Корреляция
Развитые страны	–0,9427
Развивающиеся страны Европы	–0,3007
Развивающиеся страны Азии	0,70684

Примечание. Построено автором по материалам [6, 7].

Для расчета показателей используются данные по таким странам, как Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Великобритания. Таким образом, показатель корреляции является очень высоким, что говорит о тесной связи между исследуемыми индикаторами. Как показано на рис. 2, точки создают линию, которая отображает высокую зависимость между этими показателями.

С учетом такой высокой корреляции, была построена модель, которая описывает зависимость между этими индикаторами. Как можно судить, полученная модель является адекватной, о чем говорит показатель Фишера. Кроме этого, коэффициент Стьюдента подтверждает адекватность значения переменной и Y-пересечения. Таким образом, можно понять, что в связи с повышением показателя прогрессивности системы налогообложения на 0,01 наблюдается снижение индекса Джини на 0,7646 (табл. 2). Таким образом, среди развитых стран введение системы прогрессивного налогообложения действительно положительно влияет на распределение богатства в обществе, снижает социальное напряжение.

Базовым является значение 37,66756, то есть без внедрения прогрессивной системы налогообложения можно ожидать именно на такой индекс Джини в развитой стране. В свою очередь, внедрение прогрессивной системы налогообложения позволяет добиться снижения базового уровня указанного индикатора.

Таким образом, прогрессивная система налогообложения действительно положительно влияет на развитое общество.

Однако для того, чтобы принять решение в российском контексте, важно обратить внимание на развивающиеся страны Европы, куда входит и Россия, а также развивающиеся страны Азии (рис. 3 и рис. 4).

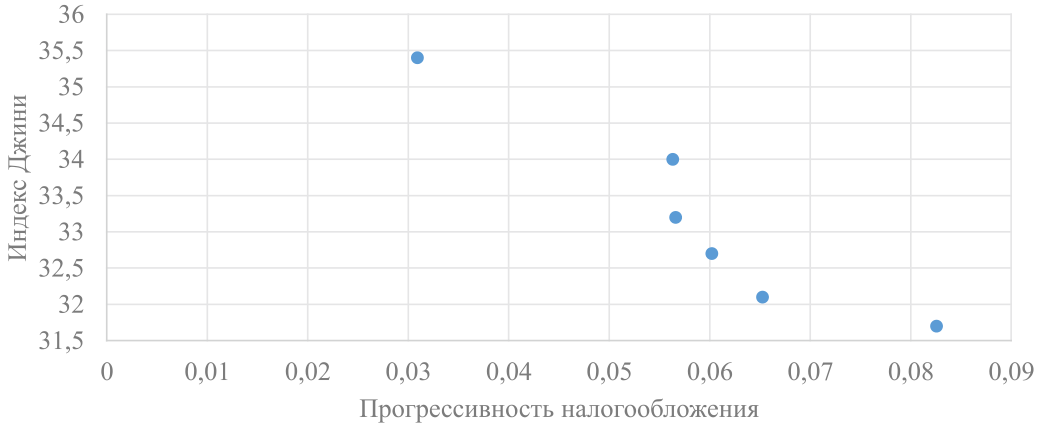

Рис. 2. Связь между прогрессивностью налогообложения и индексом Джини развитых стран. Построено автором по материалам [6, 7]

Таблица 2

Результат построения модели

Регрессионная статистика					
Множественный R			0,958271		
R-квадрат			0,918283		
Нормированный R-квадрат			0,718283		
Стандартная ошибка			10,39843		
Наблюдения			6		
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	6075,353	6075,353	56,18703	0,001694
Остаток	5	540,6367	108,1273		
Итого	6	6615,99			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%
Y-пересечение	37,66756	0,82013	45,92875	1,34E–06	35,39051
Переменная X 1	–76,4646	13,53432	–5,64968	0,004835	–114,042

Примечание. Построено автором по материалам [6, 7]

Как можно судить по корреляции, она отсутствует в случае использования данных, характерных для развивающихся стран Европы, а в контексте развивающихся стран Азии использование прогрессивного налогообложения даже приводит к росту индекса Джини, то есть повышению социальной несправедливости. При этом следует отметить, что уровень корреляции является высоким, что указывает на относительно тесную связь между этими индикаторами.

Если обратить внимание на рис. 3 и 4, сопоставить их с данными, которые были отображены в рис. 2, то четко видно, что они формируют практически ровную линию, то есть эластичность, зависимость одного показателя от другого отсутствует. Такое явление связано с тем, что более важным является развитие общественных институтов, судебной системы, честных выборов, что в конечном итоге позволяет решить действительно важные проблемы, которые приводят к несправедливому распределению богатства в обществе. Имеет смысл реформировать текущую систему налогообложения физических лиц только в случае, когда будут решены указанные проблемы.

Для повышения эффективности системы налогообложения физических лиц важно:

1. Повышать качество контроля за расходами физических лиц.

2. Повышать качество контроля за объемом чистых активов физических лиц.

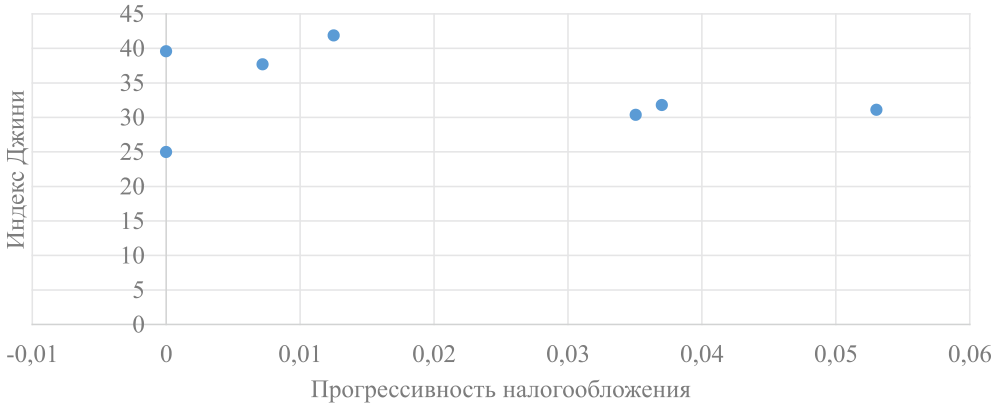

Рис. 3. Связь между прогрессивностью налогообложения и индексом Джини европейских стран, которые развиваются. Построено автором по материалам [6, 7]

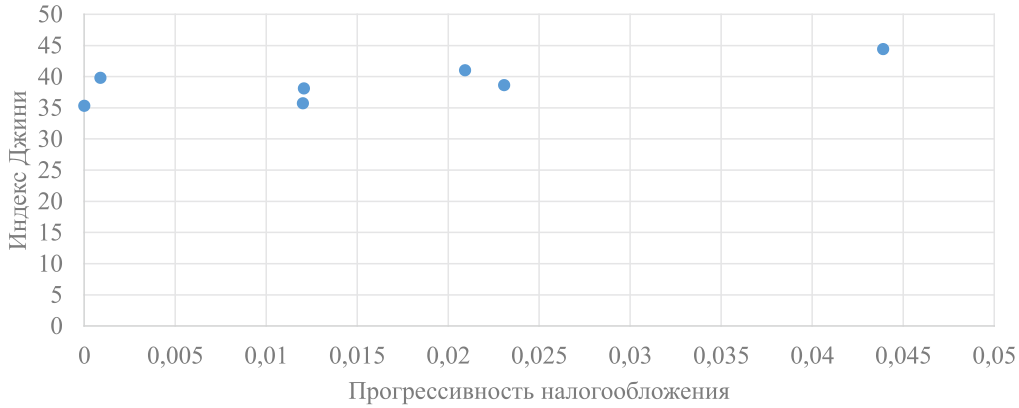

Рис. 4. Связь между прогрессивностью налогообложения и индексом Джини азиатских стран, которые развиваются. Построено автором по материалам [6, 7]

Учитывая, что наблюдается постоянное развитие научно-технического прогресса, повышается роль электронных платежей, считаем адекватным решение дальнейшего усиления налогового контроля за такими операциями. Это позволит налоговым органам оперативно получать информацию о различных движениях денежных средств граждан, а значит, формировать такие информационные системы, которые будут выявлять расходы, превышающие доход и активы граждан, в автоматическом режиме.

Считаем, что целесообразно сформировать единое информационное пространство, которое будет включать в себя рыночную стоимость различных объектов недвижимости, движимого имущества, например автомобилей, а также информацию о доходах и расходах различных граждан. Как результат, у аналитика, работающего на налоговые органы, появляется значительно больше возможностей для того, чтобы выявить серые средства, которые используются для покупок товаров и услуг.

Развитые страны активно предпринимают шаги по ликвидации банковской тайны, что также положительно скажется на работе налоговых органов, позволит отслеживать существенные накопления финансовых ресурсов отдельными физическими лицами. Конечно, такую же практику целесообразно внедрять и в России, что позволит обеспечить создание комплексной системы отслеживания доходов, обязательств и активов граждан.

Взятый курс на ограничение возможностей снижения налоговых обязательств российских граждан за счет использования офшорных инструментов окажет положительное влияние на доходы государства. Также важно снижать долю теневой экономики, что позволит как обеспечить равные условия для всех участников хозяйственной деятельности, так и повысить фискальную эффективность органов налогообложения.

Заключение

Подводя итог, отметим, что для повышения эффективности развития налогообложения физических лиц необходимо работать в направлении усиления контроля за расходами и активами граждан, снизить роль теневой экономики. Несмотря на популярное мнение о необходимости внедрения прогрессивной системы налогообложения, авторами доказано, что в странах, которые относятся к группе развивающихся, не существует связи между прогрессивностью системы налогообложения и справедливостью распределения богатства внутри общества. Внедрить такую систему следует только после того, как работа важных общественных институтов будет налажена. Таким образом, учитывая текущую политическую конъюнктуру, процессы и явления, происходящие в стране, считаем, что в перспективе ближайших пяти лет идея внедрения прогрессивного налогообложения доходов физических лиц не будет рабочей.

Список литературы

1. Урусова А.Б., Атабиева Л.А. Возможности снижения налоговой нагрузки предприятиями на примере ОАО «Каскад», г. Черкесск // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 11 (97). С. 353–359.

2. Морозова Г.В., Дерина О.В., Налогообложение доходов физических лиц в странах ЕАЭС в условиях гармонизации налоговых отношений // Вектор экономики. 2017. № 3 (9). С. 13.

3. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс]. URL: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet/ (дата обращения: 15.12.2019).

4. Половинкина А.А., Чариков В.С., Прогрессивная шкала налогообложения на доход физических лиц в современной России, преимущества и недостатки введения // Современные исследования. 2018. № 2 (06). С. 8–10.

5. Семенова Н.Н. Совершенствование налогообложения доходов физических лиц в России в контексте формирования социально ориентированной налоговой политики // Финансы и кредит. 2018. № 1 (769). С. 129–142.

6. International Center for Public Policy (ICEPP) [Электронный ресурс]. URL: https://icepp.gsu.edu/what-we-do/research/world-tax-indicators/ (дата обращения: 15.12.2019).

7. GINI index (World Bank estimate) [Электронный ресурс]. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI (дата обращения: 15.12.2019).

УДК 338.432

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Федорова М.А.

Красноярский государственный аграрный университет, Красноярск, e-mail: marina-grande@yandex.ru

Динамичное развитие отечественной экономики невозможно без формирования производственного потенциала хозяйствующих субъектов. Рыночные отношения обусловили свободу в принятии управленческих решений (в рамках отечественного законодательства), что напрямую связано с использованием собственных возможностей сельскохозяйственных организаций относительно собственного развития. Отметим, что данная тенденция касается и развития отдельных отраслей, в частности молочного скотоводства. Накопившиеся за десятилетия проблемы в молочном скотоводстве, в частности продолжающийся спад развития отрасли (сокращение поголовья коров с 1990 по 2018 гг. на 61,36% и сокращение валового производства молока на 43,35% в целом по России), требуют нового взгляда на формирование производственного потенциала отрасли, а соответственно, и нового взгляда на оценку его уровня. На фоне существующего разнообразия методик необходимо применить комплексный подход к оценке уровня производственного потенциала отрасли на уровне хозяйствующего субъекта, что позволит учесть специфику и региональные особенности ведения отрасли, сформировать более корректную основу для разработки региональной программы развития отрасли молочного скотоводства. Кроме того комплексный показатель может послужить основой для распределения субсидий на региональном уровне.

Ключевые слова: понятие «производственный потенциал», методики оценки потенциала, комплексная оценка, уровень производственного потенциала молочного скотоводства

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE PRODUCTION POTENTIAL IN THE DAIRY CATTLE INDUSTRY

Fedorova M.A.

Krasnoyarsk State Agrarian University, Krasnoyarsk, e-mail: marina-grande@yandex.ru

Dynamic development of the domestic economy is impossible without the formation of the production potential of economic entities. Market relations have led to freedom in making management decisions (within the framework of domestic legislation), which is directly related to the use of their own capabilities of agricultural organizations in relation to their own development. Note that this trend also applies to the development of certain industries, in particular dairy cattle. The problems that have accumulated over the decades in dairy farming, in particular the ongoing decline in the development of the industry (reduction of the number of cows from 1990-2018 by 61.36% and reduction of gross milk production by 43.35% in Russia as a whole) require a new look at the formation of the production potential of the industry, and therefore a new look at the assessment of its level. On the background of existing diversity techniques, it is necessary to apply an integrated approach to the assessment of the production potential of the sector at the level of the entity, allowing to consider peculiarities and regional characteristics of the industry management, to form a more correct basis for the development of regional programs of development of branch of dairy cattle breeding. In addition, a comprehensive indicator can serve as a basis for the distribution of subsidies at the regional level.

Keyword: the concept of «production capacity», capacity assessment methodologies, integrated assessment, level of production potential of dairy cattle breeding

Разнообразие методик оценки производственного потенциала предприятия и отсутствие методик комплексной оценки уровня производственного потенциала, учитывающих отраслевую специфику, вызывают необходимость сконцентрировать внимание на данной проблематике. Кроме того на сегодняшний день действуют федеральные программы развития той или иной сферы экономики. В последние два года на федеральном уровне речь идет о развитии отечественного молочного скотоводства. Разработка методики комплексной оценки уровня производственного потенциала отрасли молочного скотоводства в рамках экономики сельскохозяйственных организаций, может послужить основой для распределения субсидий на региональном уровне.

Цель исследования: систематизировать существующие методики оценки производственного потенциала и предложить рекомендации комплексной оценки уровня производственного потенциала в молочном скотоводстве.

Материалы и методы исследования

В качестве материала исследования использованы работы ведущих специалистов в данной области знаний.

Результаты исследования и их обсуждение

Молочное скотоводство – одно из приоритетных направлений развития сельского хозяйства в России. Однако в 2018 г. наметился очередной спад развития отрасли при условии наличия административной поддержки. За 1990–2018 гг. в целом по России наблюдается сокращение поголовья коров на 61,36% и сокращение валового производства молока на 43,35% [1]. Данные тенденции диктуют необходимость поиска резервов развития отрасли, в первую очередь следует рассматривать возможности повышения уровня производственного потенциала отрасли.

Попытки раскрыть содержание понятия «производственный потенциал», провести его оценку делались начиная с 1920-х гг. В ряде научных публикаций сущность производственного потенциала представляется как совокупность ресурсов, функционально необходимых для обеспечения развития предприятия. Однако некоторые авторы считают производственным потенциалом, или производственной мощностью, сельскохозяйственной организации (или отдельной отрасли) [2] – ее возможности производства, выраженные объемом продукции в натуральном исчислении, который зависит как от количества, качества и соотношения ресурсов, так и от уровня их отдачи [3].

Д.Б. Эпштейн в своей публикации «Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий» трактует, что «…производственный потенциал – это не есть рациональное сочетание ресурсов, это возможность произвести определенный объем продукции в определенное время…» [4].

Разграничение понятий «ресурсный потенциал» и «производственный потенциал» в некоторой мере обусловлено процессами экономического воспроизводства [3], в частности «…стадия обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами соотносится с понятием ресурсный потенциал, а процесс соединения элементов производства в технологическом цикле – с производственным потенциалом…» [5].

Традиционно основой производственного потенциала выступают ресурсы, соответственно, на сегодняшний день разработаны как частные показатели оценки уровня обеспеченности и эффективности использования ресурсного потенциала, так и интегрированные показатели оценки.

Однако не следует ограничиваться только оценкой ресурсных возможностей развития сельскохозяйственного производства, в современных условиях экономики состав производственного потенциала необходимо рассматривать гораздо шире. Считаем целесообразным конкретизировать его элементы, в том числе с точки зрения потребностей ведения отрасли молочного скотоводства, а также расширить его структуру, поскольку в современных условиях хозяйствования, кроме базы ресурсов, актуально учитывать инновационную активность сельскохозяйственной организации, а также уровень организации производства и управления. Данные составляющие актуальны при формировании политики устойчивого развития агарного производства в целом, поскольку «...при спаде деловой активности происходит сокращение производства, что влечет за собой неполное использование производственного потенциала…» [2]. Таким образом, в структуре производственного потенциала выделим ресурсный потенциал, организационно-управленческий потенциал и инновационный потенциал сельскохозяйственной организации.

В современной практике общепринято оценивать частные показатели эффективности использования отдельных производственных ресурсов отношением общего эффекта к размеру соответствующего ресурса. В качестве эффекта при этом выбирается показатель валового продукта, который может быть оценен в натуральном (валовой надой молока за год) и в стоимостном выражении (стоимость валового надоя молока). Данный показатель наиболее полно и достоверно характеризует объем потребительных стоимостей в отрасли молочного скотоводства, что наиболее точно отражает специфику отрасли и более полно позволяет оценить производственный потенциал отрасли.

Отметим, что измерение ресурсного потенциала возможно в относительных единицах или в стоимостном выражении. Совокупную оценку ресурсного потенциала сельскохозяйственной организации осуществляют по трем его основным группам ресурсов:

– рациональность использования земельных ресурсов – землеотдача;

– рациональность использования трудовых ресурсов – производительность труда (трудоотдача);

– рациональность использования материально-технических и финансовых ресурсов – фондоотдача, материалоотдача, норма прибыли [3].

А также необходимо оценивать обратные показатели отдачи. «...Ресурсоемкость продукции: показатели материалоемкости и энергоемкости при изготовлении, ремонте и утилизации продукции...» [6].

Однако оценка ресурсного потенциала в молочном скотоводстве даже в разрезе указанных групп ресурсов имеет свои особенности, что обязательно необходимо скорректировать при оценке производственного потенциала отрасли. Например, показатель землеотдачи нецелесообразно оценивать в полном объеме, поскольку для отрасли необходим потенциал формирования кормовой базы.

Одним из важнейших показателей экономической оценки использования ресурсов организации является себестоимость сельскохозяйственной продукции, поскольку на ее уровень влияют результаты использования ресурсов [3], а также уровень технического и инновационного оснащения производства (молочная продуктивность животных, производительность труда, расходование материальных ресурсов и др.).

Т.А. Дозорова и Н.М. Нейф трактуют следующее: «…ресурсный потенциал представляет собой обобщающий показатель ресурсообеспеченности сельского хозяйства, и его расчет состоит в определении суммарной оценки всех ресурсов. Основная трудность в построении такого показателя заключается в соизмеримости различных видов ресурсов: земельных, трудовых и материальных. Теоретической основой их соизмерения является концепция взаимозаменяемости разных видов ресурсов в процессе производства…» [7].

Анализ публикаций по проблеме оценки производственного потенциала позволил выявить слабую ее проработку на уровне сельскохозяйственной организации, особенно на уровне отдельных отраслей.

По нашему мнению, уровень производственного потенциала – это, несомненно, многогранный показатель, который не следует ограничивать только целью оценки возможностей наращивания объемов производства продукции, нагрузка данного показателя гораздо шире – это и оценка рисков, оценка конкурентоспособности, оценка экономической безопасности организации. Считаем целесообразным использовать уровень производственного потенциала отрасли при составлении прогнозов, которые закладываются в целевые программы развития отрасли, т.е. данный показатель можно использовать как инструмент и критерий при разработке региональной программы развития отрасли или при разработке региональной системы государственной поддержки развития отрасли молочного скотоводства.

Для оценки ресурсного потенциала в экономической литературе отражено множество взаимосвязанных показателей. Ввиду нерациональности использования всех показателей с точки зрения учета специфики ведения отрасли молочного скотоводства предложен комплексный подход и выделение трех групп показателей:

1. Оценка ресурсного потенциала, как базы функционирования любой организации, в том числе сельскохозяйственной. Данную оценку целесообразно рассмотреть с позиции трех аспектов, характерных для организаций занимающихся молочным скотоводством:

1.1. Показатели позволяющие оценить состояние кормовой базы, потенциал ее формирования и эффективность использования с точки зрения увеличения объемов производства молока: динамика площади посева кормовых культур, количество кормоуборочных комбайнов в расчете на 1000 га посева кормовых культур, непосредственно уровень обеспеченности кормами в расчете на одну корову, расход кормов на 1 усл. гол., отдачу кормов продукцией и валовой надой на 100 га сельскохозяйственных угодий.

1.2. Показатели оценки потенциала стада, в частности реализации генетического потенциала животных и возможности воспроизводства стада, необходимо оценить: среднегодовой удой от одной коровы, выход телят в расчете на 100 коров и нетелей, оценка доли племенных коров в стаде, а точнее удельный вес высокопродуктивных пород животных молочного направления.

1.3. Показатели, характеризующие финансовый потенциал, в частности расчет коэффициента финансовой независимости, коэффициента обеспеченности собственными средствами, коэффициента прироста чистой прибыли, коэффициент инвестирования, позволят оценить уровень обеспеченности собственными финансовыми ресурсами, которые необходимы для обеспечения расширенного воспроизводства отрасли, в частности возможности приобретения племенных животных, инновационной техники и технологий, а также потенциал фактического инвестирования средств в расширение и модернизацию производства.

2. Для оценки организационно-управленческого потенциала необходимо рассмотреть уровень специализации предприятия, как известно, состояние углубленной специализации сельскохозяйственных предприятий обеспечивает максимальный выход продукции при более рациональном использовании ресурсов.

Оценка нагрузки на одного дояра и скотника, а также оценка динамики среднемесячной заработной платы внутри сельскохозяйственной организации и дина-

мики эффективности вложения труда (выход продукции на 1 чел-час. затрат труда) в молочном скотоводстве позволяет судить о степени удовлетворенности трудом и степени заинтересованности работников в конечных результатах труда. Себестоимость производства 1 ц молока и рентабельность производства молока (без субсидий) позволяют оценить рациональность организации производства и эффективность управления отраслью.

3. Отметим, что в сельскохозяйственном производстве сложно оценить инновационную составляющую производства, поэтому считаем нужным оценить коэффициент обновления основных средств, трудоемкость производства 1 ц молока и 1 головы скота, что позволяет оценить прогрессивность применяемой технологии производства молока и содержания скота, а также возможности применения более прогрессивных технологий с позиции модернизации имеющихся основных фондов. Также считаем необходимым оценить численность работников, выполняющих научно-технические работы, и уровень затрат на разработку и внедрение инноваций, поскольку вложение инвестиций в инновации позволяет предприятию не только совершенствовать производственные процессы, но и повысить уровень собственной конкурентоспособности.

Показатели для комплексной оценки уровня производственного потенциала представлены в таблице.

Комплексная оценка уровня производственного потенциала молочного скотоводства

Показатели		Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
		абсолютное (оценка 1)	нейтральное (оценка 0,5)	критическое (оценка 0)
1. Ресурсный потенциал	Крп	Крп = Оц(Пкк + Ккк + Уок + Рк + Ок + Вн + Усг + В т + Дпк + Кфн + Ксос + Кчп + Ки)/13		
1.1. Оценка состояния, формирования и использования кормовой базы				
Площади посева кормовых культур, га	Пкк	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Количество кормоуборочных комбайнов на 1000 га посева кормовых культур, ед.	Ккк	выше нормы	соответствует норме	ниже нормы
Уровень обеспеченности кормами в расчете на одну корову (с корректировкой на среднюю продуктивность), ц к. ед.	Уок	соответствует потребности	ниже потребности на 5–10%	ниже потребности на 10–30%
Расход кормов на 1 усл. гол, ц корм.ед.	Рк	выше нормы	соответствует норме	Ниже нормы
Отдача кормов продукцией, ц/ц.к.ед.	Ок	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Валовой надой на 100 га сельскохозяйственных угодий, ц	Вн	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
1.2. Оценка потенциала стада животных				
Среднегодовой удой от одной коровы, кг.	У сг	выше среднего по району	среднее по району	ниже среднего по району
Выход телят на 100 коров, гол	Вт	выше среднего по району	среднее по району	ниже среднего по району
Доля племенных коров в стаде,%	Д пк	выше среднего по району	среднее по району	ниже среднего по району
1.3. Оценка финансового потенциала				
Коэффициент финансовой независимости	Кфн	>0,6	0,5–0,6	<0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Ксос	>0,1	0–0,1	<0
Коэффициент прироста чистой прибыли	Кчп	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Коэффициент инвестирования	Ки	>1	>0,8	<0,8
2. Организационно–управленческий потенциал	Коуп	Коуп = Оц(ЗПсм + Эвт + Ссп + Нд + Нс + См + Рпм)/7		

Окончание таблицы

Показатели		Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
		абсолютное (оценка 1)	нейтральное (оценка 0,5)	критическое (оценка 0)
Среднемесячная заработная плата работников отрасли молочного скотоводства	ЗП см	выше среднего по району	среднее по району	ниже среднего по району
Эффективность вложений труда (выход молока в расчете на 1 чел-час затрат труда), ц	Эвт	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Степень специализации	С сп	углубленная	высокая	средняя – низкая
Нагрузка на одного дояра (в соответствии с технологией содержания), гол	Нд	выше нормы	соответствует норме	ниже нормы
Нагрузка на одного скотника крупного рогатого скота, гол	Нс	выше нормы	соответствует норме	ниже нормы
Себестоимость производства 1 ц молока, руб.	См	сокращение показателя в динамике	показатель практически не меняется	рост показателя в динамике
Рентабельность производства молока (без субсидий), %	Рпм	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
3. Инновационный потенциал	Кип	Кип = Оц(Кобн + Тем + Теос + Чс + Зрви)/5		
Коэффициент обновления основных средств	Кобн	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Трудоемкость производства 1 ц молока, чел-час.	Те м	сокращение показателя в динамике	показатель практически не меняется	рост показателя в динамике
Трудоемкость обслуживания 1 гол. чел-час.	Те ос	сокращение показателя в динамике	показатель практически не меняется	рост показателя в динамике
Численность специалистов, выполняющих научно-технические работы, чел.	Чс	рост показателя в динамике	показатель практически не меняется	сокращение показателя в динамике
Затраты на разработку и внедрение инновации, тыс. руб.	Зрви	выше среднего по району	среднее по району	ниже среднего по району
Уровень производственного потенциала	Упп	Упп = (Крп + Коуп + Кип)/3		

Следует отметить, что предложенные показатели характеризуются несопоставимостью нормативных значений, соответственно, если признаки множества обладают различными единицами измерения, то необходимо привести их к одной основе. Данное обстоятельство, после расчета данных показателей, в зависимости от соответствия норматив, требует присвоения им значения:

«1» – если показатель абсолютно соответствует нормативу;

«0,5» – если показатель находится в нейтральном интервале;

«0» – если показатель значительно ниже нормативного.

При этом нормой может выступать не только общепринятый стандарт, но и изменение динамики соответствующего показателя, или нормой может выступать среднее значение показателя по району.

Для определения уровня производственного потенциала отрасли может быть использован средневзвешенный показатель, который будет варьировать в интервале от нуля до единицы, соответственно, рекомендуем следующую градацию уровня производственного потенциала:

– высокий (0,7–1) – отражает высокий потенциал развития отрасли, высокий уровень конкурентоспособности и экономической безопасности организации;

– средний (0,69–0,4) – отражает средний потенциал развития отрасли, требует обратить внимание на повышение уровня конкурентоспособности и экономической безопасности организации;

– низкий (0,39–0) – отражает низкий потенциал развития отрасли, указывает на необходимость разработки мероприятий нацеленных на развитие отрасли, повышение конкурентоспособности и экономической безопасности организации;

Данную градацию считаем целесообразным корректировать на региональном

уровне на основе более глубокого анализа деятельности сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на молочном скотоводстве, что позволит более полноценно использовать предложенную методику как инструмент оценки развития отрасли.

Заключение

Тенденции развития отрасли молочного скотоводства в 2018 г. свидетельствуют об очередном спаде развития отрасли при условии наличия административной поддержки. Однако постоянное субсидирование отрасли – это не панацея дальнейшего развития, необходимо вести поиск резервов развития отрасли на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Как показывает практика, частная оценка отдельных составляющих потенциала отрасли, не дает полноценной картины ее уровня. Считаем целесообразным комплексно оценивать фактический уровень производственного потенциала отрасли, что позволит выявлять значение каждого показателя (и его изменения) на общий уровень производственного потенциала отрасли и более корректно разработать региональные программы развития отрасли.

Список литературы

1 Молочная отрасль России: предварительные итоги 2018 года и перспективы на 2019 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.souzmoloko.ru (дата обращения: 10.12.2019).

2 Федорова М.А. Производственный потенциал отрасли молочного скотоводства: проблемы и направления формирования // Социально-экономические проблемы развития экономики АПК в России и за рубежом: материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и студентов. 2017. С. 172–179.

3 Федорова М.А., Белякова Г.Я. Принципы использования и методики оценки производственного потенциала организаций отрасли молочного скотоводства в современных условиях // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2019. № 1. С. 3–11.

4 Эпштейн Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий // АПК: экономика и управление. 2008. № 1. С. 57–61.

5 Насибов З.Н. Эффективность использования производственного потенциала в АПК // Проблемы экономики и юридической практики. 2007. № 4. С. 417–421.

6 Алейник С. Обеспечить устойчивый рост продуктивности молочного стада // Экономика сельского хозяйства России. 2009. № 3. С. 10–16.

7 Дозорова Т.А., Нейф Н.М. Методические подходы оценки эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственными организациями // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 3 (23). С. 132.

УДК 339.13

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ И МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Шаурина О.С., Харчикова Н.В., Емельянова Е.В.

Калужский филиал РАНХиГС, Калуга, e-mail: o.shaurina@yandex.ru, harchikova-nv@klg.ranepa.ru, emelyanova@klg.ranepa.ru

Статья посвящена вопросам регулирования и современного состояния рынка алкогольной продукции в Российской Федерации. Российский рынок алкогольной продукции является одним из традиционных, экономически значимых для государства рынков. Данный сектор экономики является лидером пищевой промышленности. На алкогольном рынке России существуют две ключевые задачи – защита населения от покупки нелегальной и, как правило, некачественной продукции и наполнение федерального бюджета акцизами от производства легального алкоголя. Перед государством в части регулирования производства и оборота алкогольной продукции стоят задачи сокращения теневого рынка алкоголя, защита нравственности и здорового образа жизни населения и снижение уровня потребления алкогольной продукции при сохранении экономической эффективности. Начиная с 2003 г. в России постепенно поднимали акцизы, была введена минимальная розничная цена на водку и другие спиртные напитки, внедрена система мониторинга производства и продажи продукции, а также ограничена продажа алкоголя в вечернее время. В статье обозначены основные механизмы регулирования производства и оборота алкогольной продукции в Российской Федерации. Проведен анализ конкуренции в сегментах алкогольного рынка, а также анализ потребительских предпочтений. Особое внимание уделено вопросам улучшений и нововведений данной отрасли.

Ключевые слова: алкогольный рынок Российской Федерации, Единая государственная автоматизированная информационная система, акциз, единая маркировка, контроль онлайн-продаж

CURRENT STATE, PATTERNS OF DEVELOPMENT AND MECHANISMS OF STATE REGULATION OF THE ALCOHOL MARKET IN RUSSIA

Shaurina O.S., Kharchikova N.V., Emelyanova E.V.

Kaluga branch of Ranepa, Kaluga, e-mail: o.shaurina@yandex.ru, harchikova-nv@klg.ranepa.ru, emelyanova@klg.ranepa.ru

The article is devoted to the regulation and current state of the alcohol market in the Russian Federation. The Russian market of alcoholic beverages is one of the traditional, economically significant markets for the state. This sector of the economy is the leader of the food industry. In the Russian alcohol market, there are two key tasks-protecting the population from buying illegal and, as a rule, low-quality products and filling the Federal budget with excise taxes from the production of legal alcohol. In terms of regulating the production and turnover of alcoholic beverages, the state is faced with the task of reducing the shadow market of alcohol, protecting the morals and healthy lifestyle of the population and reducing the level of alcohol consumption while maintaining economic efficiency. The article outlines the main mechanisms for regulating the production and turnover of alcoholic beverages in the Russian Federation. The analysis of competition in the segments of the alcohol market, as well as the analysis of consumer preferences. Special attention is paid to the issues of improvements and innovations in this industry.

Keywords: alcohol market of the Russian Federation, unified state automated information system, excise duty, unified labeling, online sales control

Российский рынок алкогольной продукции является одним из прибыльных для государства и быстро развивающихся рынков. Данный сектор экономики показывает рост в денежном эквиваленте: в 2018 г. продажи алкогольной продукции в России увеличились на 4,6 процентов в денежном выражении по сравнению с предыдущим годом [1]. Однако в 2018 г., несмотря на рост продаж, производство водки, пива, вина и шампанского в России сократилось. В России строгие меры по контролю за алкогольной продукцией привели к снижению употребления спиртных напитков и увеличению продолжительности жизни. Об этом свидетельствуют данные доклада Всемирной организации здравоохранения. Начиная с 2003 г. в России постепенно поднимали акцизы, была введена минимальная розничная цена на водку и другие спиртные напитки, внедрена система мониторинга производства и продажи продукции, а также ограничена продажа алкоголя в вечернее время.

В структуре производства общего объема спиртосодержащей продукции за период с января по октябрь 2018 г. значительную долю занимает сегмент пива, исключая отходы пивоварения (в том числе пивные

напитки) – 655 817,00 тыс. дал, что равно 87% от всего объема производства. Причем по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. производство в этом сегменте упало на 5 п.п. Результаты 10 месяцев 2018 г. показали, что производство водки составило 63 147,80 тысяч дал (падение на 8 п.п.). Производство в сегментах вина игристого и вина столового в рассматриваемом периоде 2018 г. составило 8 789,60 и 25 672,00 тыс. дал (падение на 19 п.п. и 12 п.п. соответственно), что составило в общем 4 процента от всего объема алкогольной продукции в рассматриваемых сегментах [2]. В связи с вышеизложенным тематика государственного регулирования рынка алкогольной продукции является актуальной.

Цель исследования: оценка современного состояния, закономерностей развития и механизмов деятельности государственных органов в сфере регулирования алкогольного рынка в Российской Федерации.

Российский рынок алкоголя является одним из составляющих продуктовой потребительской корзины, поэтому объектом исследования был выбран именно он.

Предметом исследования выступает государственное регулирование алкогольного рынка в России в современных условиях.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования были использованы следующие методы: системно-структурный, экономико-статистический, абстрактно-логический, метод детализации.

Результаты исследования и их обсуждение

Перед государством в части регулирования производства и оборота алкогольной продукции стоят задачи сокращения теневого рынка алкоголя, защита нравственности и здорового образа жизни населения и снижение уровня потребления алкогольной продукции при сохранении экономической эффективности. Рассмотрим основные механизмы государственного регулирования алкогольного рынка в России.

Федеральный закон № 171-ФЗ, принятый 22.11.1995 г., «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» служит одним из основных инструментов регулирования алкогольного рынка со стороны государства. Данный закон трактует методы в области использования оборудования для производства алкогольной продукции, правила маркировки и налогообложения, лицензирование, регулирование экспорта и импорта, контроль за производством и оборотом.

Единая государственная автоматизированная информационная система (ЕГАИС), внедренная в 2007 г., является одним из мощнейших регуляторов в сфере контроля производства и оборота данной продукции. Благодаря данной системе, удалось сократить объемы производства поддельного алкоголя, легализовать неучтенную продукцию. Ещё одним действенным методом является лицензирование, с помощью которого удается предотвращать ущерб правам гражданам России, не наносить вреда жизни и здоровью граждан.

Как показывает статистика 2018 г., опубликованная Центром разработки национальной алкогольной политики в стране на 100 000 человек число умерших от отравлений и воздействия алкоголем с неопределенными намерениями составляет 1,1%, что показывает снижение смертности на 18% по сравнению с 2017 г. [3].

Наиболее высокий уровень смертности от случайных отравлений алкоголем наблюдается в Уральском федеральном округе, о чем свидетельствуют данные табл. 1. В данном округе смертность превышает среднероссийский показатель на 53,3%. При этом только в трех федеральных округах смертность ниже, чем в среднем по России, особенно это заметно в Северо-Кавказском федеральном округе, где смертность от случайных отравлений алкоголем составила примерно 1 человек на каждые 100000 населения.

Как показывает табл. 1, во всех федеральных округах наблюдаются среднегодовые сокращения уровня смертности. Так, если в среднем по России уровень смертности сокращается на 7,4%, то, например, в Северо-Кавказском – на 11,2%.

Государство не оставляет без внимания данную проблему, и на сегодняшний день действует принятая еще в 2009 г. «Концепция реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года». Целью данной Концепции является снижение объемов потребления населением алкогольной продукции, в том числе слабоалкогольных напитков, пива и напитков, изготавливаемых на его основе, улучшение демографической ситуации в стране, увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, формирование стимулов к здоровому образу жизни [4].

Таблица 1

Динамика коэффициента смертности от случайных отравлений алкоголем в расчете на 100000 населения

Федеральный округ	Годы										Среднегодовой темп роста,%
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Российская Федерация	14,94	13,39	11,4	10,6	10,1	10,71	10,41	9,56	8,36	7,5	92,6
Центральный	13,92	11,82	9,9	10,2	9,4	10,59	10,65	10,86	9,82	7,9	93,9
Северо-Западный	18,14	17,27	14,4	12,3	13,4	14,11	13,83	13,14	11,9	10,5	94,1
Южный	5,62	4,73	4	3,4	2,7	3,23	2,94	2,98	2,41	2,2	90,1
Северо-Кавказский	1,45	1,21	1	0,9	0,8	0,55	0,71	0,72	0,46	0,5	88,8
Приволжский	18,89	15,95	14,5	13,2	11,7	12,73	12,46	10,57	8,54	7,7	90,5
Уральский	14,28	13,09	12,2	10	10,6	12,01	13,64	11,54	11,08	11,5	97,6
Сибирский	23,03	22,25	17,7	17,2	16,7	15,63	13,66	12,6	11,31	10,4	91,6
Дальневосточный	12,39	13,17	10,4	9,6	9,4	8,91	8,09	6,33	3,97	6,8	93,6

Примечание. Составлено на основании данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС).

Министерство здравоохранения РФ подготовило законопроект о запрете покупки алкоголя лицами, не достигшими двадцати одного года. Инициатива предполагает введение запрета на продажу алкоголя с содержанием этилового спирта более 16,5% лицам в возрасте до 21 года. Вступить в силу такой запрет должен с января 2020 г. Повышение возраста продажи алкоголя – одна из самых поддерживаемых населением инициатив. С законопроектом согласны около 70% населения страны. В апреле 2019 г. инициативу о запрете продажи алкоголя крепостью свыше 16,5% лицам младше 21 года поддержало Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, а в мае 2019 г. – Федеральная антимонопольная служба России.

Параллельно с законопроектом о повышении возрастного ограничения продажи алкоголя обсуждается законопроект о легализации интернет-торговли алкогольными напитками. С 1 января 2019 г. этот законопроект должен был вступить в силу, но вызвал разногласия в правительстве и поэтому не реализован в настоящее время. Согласно новой версии документа, первый этап внедрения онлайн-торговли алкоголем должен продлиться один календарный год – с 1 января 2020 г. по 1 января 2021 г. В это время продавать алкогольные напитки в интернете смогут производители и оптовые компании. Можно будет торговать только винами (обычными и игристыми) с защищенным географическим указанием (ЗГУ) и защищенным наименованием места происхождения (ЗНМП). На втором этапе, который продлится до 1 января 2023 г., разрешат онлайн-продажу пива, пивных напитков, сидра, медовухи, пуаре, а также продукции сельскохозяйственных компаний, производящих вина. А ретейлеры получат право продавать алкоголь в интернете только с 2023 г. Все компании, торгующие алкоголем онлайн, должны будут подать заявку на включение в специальный реестр Росалкогольрегулирования. Кроме того, продавать алкоголь можно будет только в доменной зоне egais.ru. Оплата товара будет происходить при получении [5].

24 сентября 2019 г. на пленарном заседании Государственная Дума рассмотрела законопроект № 429017-7 об ограничении продажи алкоголя в жилых домах и приняла его в первом чтении. Законопроект предлагает разрешать продажу алкоголя заведениям общепита, расположенным в жилых домах, только при условии наличия зала обслуживания посетителей площадью не менее 20 кв. м и соблюдения регионального законодательства об обеспечении тишины и покоя граждан. Кроме того, предлагается дать властям субъектов РФ право вводить ограничения продажи алкоголя в заведениях общепита в многоквартирных домах и на прилегающих территориях (вплоть до полного запрета) на основании решения общего собрания собственников [6].

Все вышеперечисленные механизмы регулирования производства и оборота алкогольной продукции в Российской Федерации существенно влияют на конкурентную ситуацию на рынке, обостряют борьбу между производителями и продавцами алкогольной продукции. Конкуренция на алкогольном рынке является важным фактором, потому что она отражает эффективность функционирования рыночного механизма.

Таблица 2

Рейтинг производителей алкогольной продукции в России в 2018 г. [7]

Водка	доля рынка,%	Пиво	доля рынка,%
Татспиртпром	11,65	Балтика	28,56
Beluga group	10,33	AB InBev Efes	21,64
Roust	10,01	ХЕЙНЕКЕН	11,32
Алкогольная Сибирская группа	7,50	МПК	5,32
Global spirits	6,49	Трехсосенский	4,96
Башспирт	4,73	Очаково	2,53
Semerka Limited	3,70	Томское	2,24
Удмуртспиртпром	3,52	Барнаульский ПЗ	1,27
МордовАлкопром	3,41	Хмелефф	1,11
ИнвестПартнер	2,78	Афанасий	1,10
Кристалл-Лефортово	2,66	Тагильское	1,02
Альфа Люкс	2,58	Бочкаревский	0,99
Сибирский Деловой Союз	2,33	Остальные (доля менее 1%)	17,94
ОПВЗ	2,20		
Остальные (доля менее 2%)	24,99		
Пивные напитки	доля рынка,%	Вино (в том числе игристое)	доля рынка,%
AB InBev Efes	53,73	Кубань Вино	6,45
Хейнекен	21,13	Контарини Вини э Спуманти СРЛ	3,84
Балтика	12,72	ООО «Мистраль алко»	3,41
Остальные (доля менее 3%)	12,43	Абрау-Дюрсо	3,20
		ОАО «АПФ »Фанагория»	2,97
		ООО «Минераловодский завод виноградных вин»	2,88
		ООО «Лудинг Трейд»	2,84
		ООО «ВИЛАШ-КШВ»	2,44
		ОАО «Дербентский завод игристых вин»	2,35
		ООО Винодельня «Юбилейная»	2,15
		ООО «С-Импортс»	2,00
		Остальные (доля менее 2%)	65,45

Детально рассмотрев основные механизмы регулирования, проведем анализ конкуренции в сегментах алкогольного рынка. На российском рынке присутствует жесткая конкуренция во всех сегментах рынка алкогольной продукции. В сегменте «водка» по данным 2018 г. лидерами по доле рынка являются три компании: Татспиртпром, Beluga group, Roust. Суммарная доля этих трёх компаний равна 32%. В сегменте «пиво» в этот же период лидерами являются компании Балтика, AB InBev Efes, Хейнекен. В совокупности эти компании занимают 61,52% доли рынка. Эти же компании являются лидерами в производстве пивных напитков [7].

Лидерами в сегменте «вино» (в том числе шампанское) являются компании Кубань Вино, Контарини Вини э Спуманти СРЛ, ООО «Мистраль алко», они занимают 13,70% в доле алкогольного рынка. Состав участников алкогольного рынка в сегментах: водка, пиво, пивные напитки, вино (в том числе шампанское) представлен в табл. 2. Из таблицы следует, что рынок конкурентен – ни одна из компаний не занимает доминирующих позиций.

Важным фактором при анализе рынка алкогольной продукции является потребитель. По данным Центра исследований федерального и регионального рынков, потребление алкоголя в 2018 г. выросло на 8,3%, до 13,2 л на человека в год. Однако, по словам заместителя АНО «Роскачество» Ильи Лоевского: «Россияне стали пить культурнее. Что логично: чем успешнее общество, тем сложнее становится работа, и люди, нацеленные на успех, просто не могут позволить себе выпадать в астрал» [8].

Несмотря на сокращение употребления алкогольных напитков в определенных сегментах, эксперты дают прогноз на рост рынка алкогольной продукции в 2019 г. от 1% до 9% [9]. Повлиять на данные показатели может ужесточение регулирования производства оборота продукции, реализация но-

вых законопроектов, изменения стандартов качества алкоголя, так как они становятся неактуальны, а также популяризация здорового образа жизни.

Проанализировав многие составляющие ситуации на алкогольном рынке в России, можно сделать вывод о том, что рынок направлен на снижение потребления алкогольной продукции. Предпринимаются действия для такой тенденции как со стороны государства, так и со стороны потребителя. При этом такое направление не должно сказываться на экономических показателях компаний – производителей алкогольной продукции. Данная тенденция, наоборот, должна стимулировать производителей к выпуску более качественной продукции для того, чтобы быть конкурентоспособными на алкогольном рынке.

Выводы

Таким образом, стоит отметить, что на алкогольном рынке России существуют две ключевые задачи – охрана жителей страны от приобретения незаконно произведенного, как правило, низкокачественного продукта с пополнением государственной казны акцизами от изготовления всех спиртосодержащих напитков.

Что же касается улучшений и нововведений данной отрасли, то к ним можно отнести:

1. Развитие и совершенствование Единой государственной автоматизированной информационной системы, например, помарочного учета алкогольной продукции и отмена деклараций и части сопроводительных документов. Это облегчит контрольную работу государственных органов исполнительной власти, а также упростит деятельность участников рынка.

2. Фиксирование ставки акцизов на уровне 2019 г. Практическая деятельность государства в этом вопросе показала, что внезапное повышение величины акцизов приводит к не меньшему увеличению незаконного производства и торговли, что, соответственно, приводит к необходимости усиления регулирования и контроля рынка. Кроме того, повышение ставок сильнее отдалит Россию по этому показателю от государств – членов Евразийской экономического союза (ЕАЭС), а это, в свою очередь, может привести к росту незаконного пересечения через таможенную границу алкогольных напитков (в том числе и контрафактных).

3. Введение единых требований маркировки пивоваренной продукции. Разработка и применение универсальной маркировки пива и пивных напитков, которая будет удобна для применения и нанесения на все без исключения разновидности тары и упаковки (дополнительный контроль пивоваренной продукции).

4. Контроль онлайн-продаж алкогольной продукции. В 2018 г. интернет-продажи алкоголя запрещены, введена досудебная блокировка сайтов. Механизм действует с июня 2018 г. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по решениям, установленным Росалкогольрегулированием, приостановила работу примерно четырех ста сайтов. При этом законопослушные участники алкогольного рынка не могут продавать собственную продукцию в интернете. Министерством финансов РФ подготовлен соответствующий законопроект, который внесен в правительство, для того чтобы дать им такую возможность. Нормативно-правовой акт учитывает возможность реализации спиртных напитков организациями, обладающими надлежащим разрешением (лицензией), с соблюдением абсолютно всех ограничений: времени и места продаж, возрасту покупателя. Помимо этого, магазины, торговые сети и прочие места легальных продаж алкогольных напитков должны быть обязательными участниками Единой государственной автоматизированной информационной системы egais.ru.

Список литературы

1. Дубравицкая О. Продажи алкоголя в России выросли почти на 5% // РБК [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/business/12/02/2019/5c6186d79a794784e3320cb7 (дата обращения: 28.12.2019).

2. ВОЗ: употребление алкоголя в России снизилось на 43 процента [Электронный ресурс]. URL: https://rg.ru/2019/10/02/voz-upotreblenie-alkogolia-v-rossii-snizilos-na-43-procenta.html (дата обращения: 28.12.2019).

3. Сведения о числе умерших от случайных отравлений алкоголем на 100000 населения за январь – декабрь 2018 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.fedstat.ru (дата обращения: 28.12.2019).

4. Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fsrar.ru/policy_of_sobriety/koncepcia (дата обращения: 28.12.2019).

5. Минздрав представил поправки о запрете продажи алкоголя лицам до 21 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/politics/21/03/2019/5c9346319a794769b6d130fd (дата обращения: 28.12.2019).

6. Законопроект о запрете баров в жилых домах принят в первом чтении [Электронный ресурс]. URL: https://profibeer.ru/law/zakonoproekt-o-zaprete-barov-v-zhilyx-domax-prinyat-v-pervom-chtenii/ (дата обращения: 28.12.2019).

7. Аналитический центр при правительстве РФ. Отраслевые обзоры. Рынок алкоголя и табачной продукции [Электронный ресурс]. URL: http://ac.gov.ru/publications/13658/ (дата обращения: 28.12.2019).

8. Объем и структура алкогольного рынка [Электронный ресурс]. URL: https://www.marketologi.ru/docs/discuss/2019/03/Glazunov-Alkogol_rynok.pdf (дата обращения: 28.12.2019).

9. Бес похмелья. Глава Росалкогольрегулирования рассказал о переменах на алкогольном рынке, которые произойдут в 2019 году. [Электронный ресурс]. URL: https://rg.ru/2019/01/10/chto-izmenitsia-na-rossijskom-rynke-alkogolia-v-2019-godu.html/ (дата обращения: 28.12.2019).

УДК 330.16

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ КУРСАНТОВ ВОЕННЫХ ВУЗОВ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ И ЭФФЕКТИВНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА

[1]Юмашева Е.В., [1]Ивановский О.Я., [2]Задворная Е.В., [1]Секретарев А.Е., [1]Юмашев Д.В., [1]Русов Г.Е.

[1]Краснодарское высшее военное училище, Краснодар, e-mail: umashevaev@mail.ru;
[2]Кубанский государственный университет, Краснодар, e-mail: livestove@mail.ru

В статье рассмотрены современные проблемы и особенности формирования экономической грамотности курсантов военных вузов, обоснована необходимость ее высокого уровня для выполнения учебных и боевых задач. Специфика военной службы предполагает четкую и слаженную организацию работы офицерского корпуса, как в обычных условиях, так и в сложных ситуациях. Для эффективной организации этого процесса необходима спланированная деятельность всех субъектов, соблюдение организационной структуры управления, правильная постановка задач и их выполнение на всех уровнях иерархии с учетом оптимального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Это невозможно без экономической подготовки военнослужащих. С целью изучения специфики экономического поведения курсантов, их материальных потребностей, правильности формирования и использования личного (семейного) бюджета и оценки экономической грамотности военной молодежи был проведен социологический опрос. В статье представлены результаты социологического исследования, позволяющие выявить основные недостатки в системе военного образования в контексте экономической подготовки курсантов. Авторами предложена модель формирования экономической грамотности курсантов военных вузов, позволяющая повысить эффективность повседневной, служебной, учебной и боевой деятельности будущих офицеров.

Ключевые слова: система военного образования, экономическая грамотность, доходы и расходы, семейный бюджет, денежное довольствие

MILITARY UNIVERSITY CADETS' ECONOMIC LITERACY AND ITS FUNCTION IN FAMILY BUDGET FORMATION AND EFFECTIVE USE

[1]Yumasheva E.V., [1]Ivanovskiy O.Ya., [2]Zadvornaya E.V., [1]Sekretarev A.E., [1]Yumashev D.V., [1]Rusov G.E.

[1]Krasnodar Higher Military School, Krasnodar, e-mail: umashevaev@mail.ru;
[2]Kuban State University, Krasnodar, e-mail: livestove@mail.ru

The article gives an overview of contemporary challenges and peculiar features of military university cadets' economic literacy, substantiates the need for its high level to carry out training and combat missions. The military service specificity presupposes clear and harmonious work organization of the officer body both in serious situations and in everyday routine. To organize this process effectively it is necessary to plan all subjects' activity, following the managing structure organization, correct task setting and their fulfillment on each hierarchical level taking into consideration a complete use of material, labor and financial resources. It is impossible without perfect training of military men in the sphere of economy. An opinion poll was organized to clarify the specificity of cadets' behavior in economy, their material needs, correct family budget formation and use and military youth economic literacy assessment. In the article, there are the results of sociological research, which let identify the main weaknesses in the military educational system concerning cadets' training in the field of economy. The authors propose a model of military university cadets' economic literacy formation, allowing increasing the efficiency of everyday routine, official, educational and combat activity of the future officers.

Keywords: system of military education, economic literacy, income and expenses, family budget, cash allowance

Современная модель профессионального образования, основанная на компетентностном подходе, заключается в развитии способности у обучаемых действовать в нестандартных ситуациях и находить эффективные способы и методы решения поставленных задач [1]. Экономическая действительность, обусловленная ограниченностью ресурсных возможностей государства, усиливает необходимость экономической и военно-экономической подготовки офицерских кадров. Изучение дисциплины «Экономика» предполагает формирование у курсантов экономического мышления и военно-экономической культуры. Сегодня необходима подготовка грамотных управленцев во всех видах и родах Вооруженных Сил с навыками эффективной организации повседневной, служебной и боевой деятельности.

Цель исследования: изучить особенности формирования экономической грамотности курсантов военных вузов, специфику их экономического поведения и разработать эффективную модель этого процесса.

Материалы и методы исследования

Объект исследования – курсанты высшего военного училища. В ходе исследования применялись методы анализа, син-

теза, аналогий, обобщения, опрос и беседа с курсантами.

Результаты исследования и их обсуждение

Система высшего военно-профессионального образования обеспечивает заказ Министерства обороны на получение военных специалистов, владеющих необходимыми знаниями, умениями и навыками [2]. Не вызывает сомнения, что экономическая грамотность, формирующаяся в военном вузе, находит свое применение в повседневной деятельности курсантов. Под экономической грамотностью следует понимать результат усвоения экономических знаний и умений, формирования социально значимых качеств личности, мышления и поведения, а также ценностного отношения к процессу приобретения и применения экономической информации, включения в социально-экономические отношения и готовность выполнять экономические действия [3]. Грамотность является интегральным показателем профессионального развития, способствует саморазвитию и самореализации специалиста.

Современный этап развития экономики РФ характеризуется определенным уровнем экономического роста, стабилизацией инфляционных процессов и допустимым уровнем безработицы. Основные экономические и социальные показатели за 2018 г. [4] представлены в табл. 1.

Важной проблемой в условиях рыночного ведения хозяйства остается социальное положение населения. Наиболее слабо социально защищенными демографическими группами являются молодежь и люди пожилого возраста. Курсантов высших военных учебных заведений можно выделить в качестве отдельной категории в группе молодежи. Это обусловлено полным государственным обеспечением [5], определяющим более высокий социальный статус в сравнении со студентами гражданских вузов.

Одним из показателей социально-экономического положения населения служит стабильность личного (семейного) бюджета.

С целью исследования экономического поведения курсантов при использовании личного (семейного) бюджета и оценки экономической грамотности военной молодежи в Краснодарском высшем военном училище проведен социологический опрос. В опросе приняли участие 100 курсантов 2–5 курсов. Курсанты 1 курса не вошли в выборку в связи с тем, что обучение на первом курсе совмещается со службой по призыву с денежным довольствием 2000 руб. На 2 курсе курсанты получают денежное довольствие по контракту.

По возрастной категории опрашиваемые курсанты распределились следующим образом: 12,9% – обучаемые в возрасте 19–20 лет, 36,5% – 20–21 год, 29,4% – 21–22 года, 21,2% – свыше 22 лет.

Среди опрошенных только 14% – молодые люди, состоящие в браке. Наибольшее количество женатых курсантов учатся на 4 курсе (27,8%), на 5 курсе оформили брачные отношения пятая часть респондентов. После окончания училища планируют вступление в брак и рождение детей 42,4% всех опрошенных (из них более половины курсантов 2 курса, 38,1% – курсантов 3 курса, 44,5% – курсантов 4 курса, 33,4% – курсантов 5 курса). После продвижения по карьерной линии собираются жениться 14,1% и четверть опрошенных – через 5–10 лет.

Таблица 1

Основные экономические и социальные показатели за 2018 г.

Показатели	2018 г.	В% к 2017 г.
Валовой внутренний продукт, млрд руб.	103626,1	102,3
Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности		102,9
Внешнеторговый оборот, млрд долларов США (за январь – ноябрь 2018 г.) в том числе:	629,2	118,7
экспорт товаров	402,7	127,4
импорт товаров	226,6	105,9
Среднемесячная начисленная зарплата работников организаций, руб.: номинальная,	43400	109,9
реальная		106,8
Общая численность безработных (в среднем за месяц), млн чел.	3,7	92,2
Численность официально зарегистрированных безработных (по данным Роструда, в среднем за месяц), млн чел.	0,7	87,4
Денежные доходы (в среднем на душу населения), руб.	32635	104,3
Реальные располагаемые денежные доходы		100,3

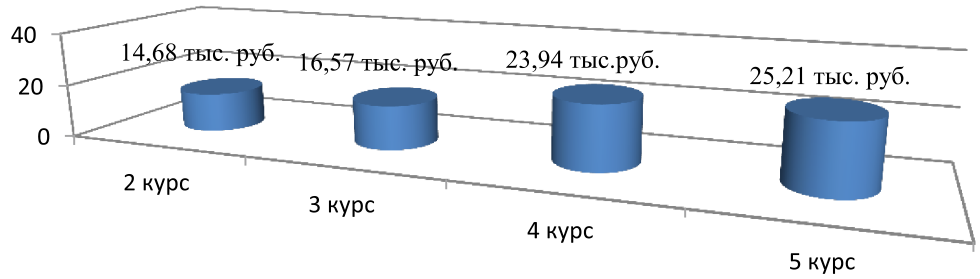

Рис. 1. Средний месячный личный (семейный) доход опрошенных курсантов

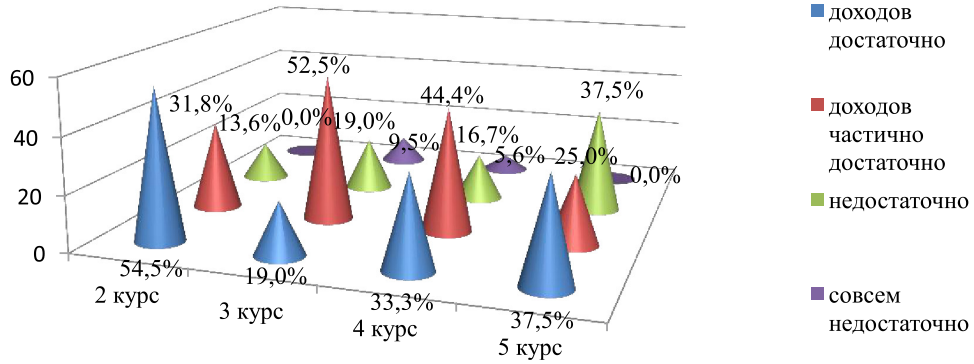

Рис. 2. Анализ достаточности доходов для удовлетворения потребностей курсантов

Важный вопрос анкеты касался ежемесячного дохода респондентов. Анализ ответов позволил выявить достаточно высокую степень разброса показателей реальных доходов обучающихся. Личный доход в месяц холостых курсантов составляет от 12 000 до 22 000 руб., женатых курсантов – 14 000–80 000 руб. Средние показатели доходов опрошенных курсантов по курсам приведены на рис. 1.

Проведенное исследование позволяет сделать выводы, что у курсантов, не состоящих в браке, основным источником доходов является только денежное довольствие. Доходы семейного бюджета женатых курсантов включают также заработную плату супруги (8,2%) и помощь родителей (32,9%). Доходная часть бюджета респондентов включает проценты по вкладам (7,1%), социальные пособия (1,2%), дополнительными источниками доходов пользуются 9,4% опрошенных курсантов.

Денежное довольствие курсантов существенно отличается от стипендии студентов, что обусловлено спецификой обучения в военных училищах, где также имеются условия получения дополнительных выплат за: успеваемость, уровень физической подготовки, занимаемую должность, допуск к сведениям, составляющим государственную тайну и т.д. Вместе с тем курсанты значительно ограничены в личной свободе и, соответственно, в возможности получения дополнительного дохода за счет других видов деятельности. Однако при ответе на вопрос о достаточности суммы доходов для удовлетворения потребностей только 36,5% курсантов ответили положительно, четвертая часть опрошенных считает сумму недостаточной или совсем недостаточной (большинство из них женатые курсанты). По курсам анализ представлен в процентах на рис. 2.

В целом почти 3/4 опрошенных курсантов удовлетворены в полной мере или частично своим доходом, 22 курсанта считают доход недостаточным для удовлетворения потребностей. Различие в степени удовлетворенности в зависимости от курса обучения обусловлено возрастающими потребностями молодых людей. Существенной разницы в этом вопросе между женатыми курсантами и холостыми практически не наблюдается. Несмотря на бюджетный дефицит, 68,2% курсантов никогда не занимают деньги, оставшаяся часть опрошенных лишь периодически прибегают к помощи друзей (28,2%), родственников (35,3%), банковскими услугами курсанты не пользуются.

Доходная часть бюджета в среднем по всем опрашиваемым курсантам используется по следующим направлениям (рис. 3).

Анализ ответов курсантов свидетельствует, что наибольшее количество денежных средств расходуется на оплату жилья. Это объясняется предоставлением возможности курсантам на старших курсах жить на съемных квартирах, чем они охотно пользуются. Вторая статья расходов связана с питанием, при этом суммы возрастают по мере перехода на старшие курсы, что обусловлено возрастающими потребностями, проживанием в общежитии и на съемных квартирах и в связи с этим, частичным отказом военнослужащих от питания в столовой училища, самостоятельным приготовлением пищи, а также питанием в кафе. Изменение семейного статуса курсантов приводит к возрастанию практически всех расходных статей бюджета.

Анализ полученных показателей свидетельствует, что, несмотря на полное продовольственное обеспечение, все курсанты расходуют денежные средства на продукты питания. Обучаемые экономно используют свой бюджет, не осуществляя расходов на покупку непродовольственных товаров (15,2 %), ограничивая себя в досуге (15,3 %), снимая жилье в непосредственной близости к учебному заведению, сокращая расходы на транспорт (25,9 %).

Особую обеспокоенность вызывает отсутствие почти у половины обучаемых (44,6 %) сбережений, т.е. респонденты полностью расходуют весь лимит денежных средств. Курсанты еще не в должной мере оценивают модель своего потребительского поведения, рассчитывая на полное государственное обеспечение. В связи с этим молодым людям было предложено оценить свое финансово-экономическое положение после окончания военного училища (табл. 2). Уверенность в значительном улучшении своего финансового положения после окончания военного училища единогласно выразили курсанты 4 курса.

Рейтинг приоритетных расходов бюджета курсантов имеет следующий вид: на первом месте расходы на оплату жилья; на втором – расходы на питание; на третьем – расходы на покупку непродовольственных товаров; на четвертом – расходы на содержание детей; на пятом – расходы на семейные нужды. Низкий рейтинг расходов на содержание детей объясняется превалированием в выборке холостых курсантов. В целом распределение расходов в рейтинговой оценке свидетельствует о знании курсантами экономической обстановки в стране.

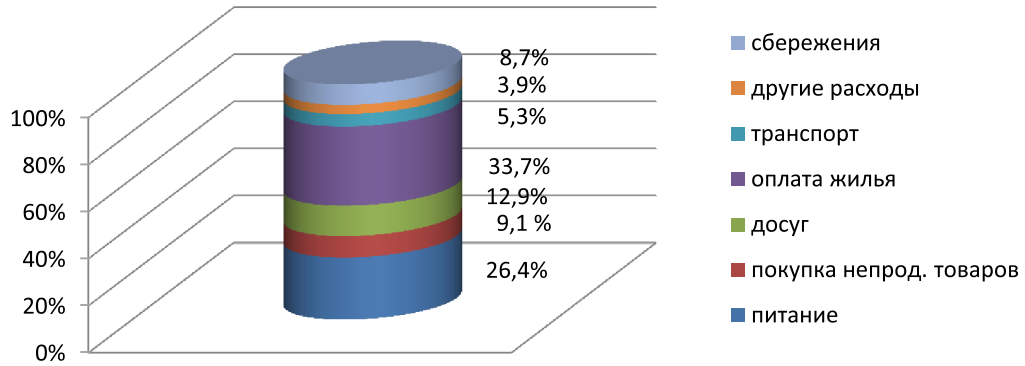

Рис. 3. Расходные статьи бюджета

Таблица 2

Оценка курсантами финансового положения после окончания военного училища

Курс обучения	Варианты ответов (%)			
	Значительно улучшится	Незначительно улучшится	Не изменится	Затрудняюсь с ответом
2 курс	90,9			9,1
3 курс	80,9	14,3		4,8
4 курс	100			
5 курс	45,8	33,3	4,2	16,7
Всего	77,7	12,9	1,2	8,2

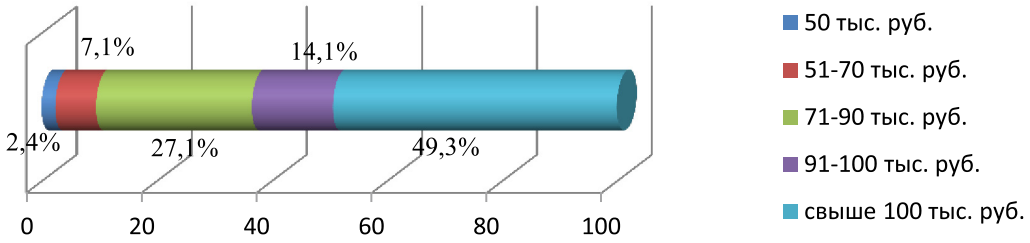

Рис. 4. Оптимальный совокупный доход семьи

Экономически грамотными себя считают 65,9% респондентов, безграмотными в экономическом контексте 20% и 14,1% курсантов затруднились с ответом. 76,5% военнослужащих ведут учет доходов и расходов своего бюджета.

При ответе на вопрос «Какую сумму совокупного дохода семьи вы считаете оптимальной?» мнения респондентов распределились следующим образом (рис. 4).

Ситуация с увеличением доходов четко коррелируется с курсом обучаемых.

У 3/4 курсантов отсутствуют кредитные карты. 55,3% военнослужащих уверены в их ненужности вследствие больших процентов при невозможности погашения в срок. Практически у всех курсантов (96,5%) есть финансовые цели. Предпочитают хранить деньги в банковских картах (вкладах) 78,8% военнослужащих и 21,25% – наличными.

Проведенный социологический опрос свидетельствует о формировании у курсантов модели потребительского поведения, направленной на полное удовлетворение потребностей. Это объясняется недостаточным уровнем экономической подготовки в военном вузе.

Анализ полученных результатов позволяет выявить основные недостатки в системе подготовки военных кадров:

– отсутствие экономической направленности в комплексной профессиональной подготовке военных специалистов;

– недостаточное сопровождение экономического образования в военных вузах в контексте методического, психолого-педагогического и организационного обеспечения;

– неполное использование инновационных форм и методов образовательного процесса, имеющих практическую направленность, при формировании экономически значимых качеств личности;

– слабая готовность курсантов военных образовательных учреждений к самостоятельному решению экономических задач в профессиональной и повседневной деятельности.

Вместе с тем вопросы формирования экономической культуры по ряду направлений и специальностей в военных вузах не нашли должного отражения в ГОСТе и Квалификационных требованиях.

На рис. 5 представлена модель формирования экономической грамотности курсантов с учетом особенностей обучения в военном вузе. Модель описывает технологию процесса в соответствии с современными требованиями Вооруженных Сил и уровнем развития экономики. Структура модели обоснована тесной связью всех элементов системы образовательного и воспитательного воздействия. Система модулей направлена на конечный результат, эффективность которого определяется необходимым уровнем образовательного процесса.

Формирование экономической грамотности курсантов военных вузов необходимо рассматривать как взаимосвязанный процесс их профессионального образования и воспитания, способствующий развитию экономической компетентности, личностных качеств, социального опыта.

Развитие экономической грамотности будущих военных специалистов возможно при условии:

– усиления экономической направленности процесса обучения и воспитания на основе дидактических модулей изучаемых дисциплин и стратегических задач воспитательной работы;

– формирования необходимых профессиональных и экономических компетенций при установлении четко сформированных междисциплинарных и внутридисциплинарных интеграционных связей гуманитарных, социальных, общепрофессиональных и специальных дисциплин;

– эффективно функционирующей системы методического, психологического, организационного и материально-технического обеспечения учебно-воспитательного процесса.

Рис. 5. Модель формирования экономической грамотности курсантов военных вузов

Выводы

Система военного образования направлена на формирование гармонично развитых и всесторонне подготовленных военных кадров, в том числе обладающих определенным уровнем экономической подготовки. Однако результаты проведенного социологического опроса курсантов выявили существенные недостатки в системе профессиональной подготовки в контексте экономической грамотности. Предлагаемая модель формирования экономической грамотности курсантов военных вузов позволит повысить уровень экономической компетентности и будет способствовать эффективному выполнению служебных, учебных, боевых и повседневных задач будущих офицеров.

Список литературы

1. Компетентностный подход в образовании: коллективная монография / Отв. ред. А.Ю. Нагорнова. Ульяновск: Зебра, 2016. 339 с.

2. Приказ Министра обороны РФ № 670 от 15.09.2014 г. «О мерах по реализации отдельных положений статьи 81 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»» [Электронный ресурс]. URL: https://base. garant.ru/70791866/ (дата обращения: 12.12.2019).

3. Андросова А.В. Формирование экономической компетентности старшеклассников в процессе изучения общественно-научных дисциплин: дис. ... канд. пед. наук. Белгород, 2013. 184 с.

4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Социально-экономическое положение России. [Электронный ресурс]. URL: https://nangs.org/analytics/rosstat-doklad-sotsialno-ekonomicheskoe-polozhenie-rossii-za-yanvar-dekabr-2018-goda-itogovyj-onlajn-pdf (дата обращения: 12.12.2019).

5. Федеральный закон «О статусе военнослужащего» [Электронный ресурс]. URL: cntd.ru /document/901709264 (дата обращения: 12.12.2019).

ОБЗОРЫ

УДК 338.001.36

ФАКТОРЫ СТАБИЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Барышева Г.А., Бабышев В.Ю.

Школа инженерного предпринимательства Национального исследовательского Томского политехнического университета, Томск, e-mail: ganb@tpu.ru, vacheslav84@mail.ru

В статье исследованы факторы стабильности пенсионной системы России как с точки зрения доходов, так и с точки зрения расходов. С точки зрения доходов рассмотрены такие факторы, как ставка страховых взносов, общая численность трудоспособного населения, уровень занятости и размер «теневого сектора» экономики. С точки зрения расходов рассмотрены такие факторы, как общая численность лиц пенсионного возраста, непрофильные расходы, а также коэффициент замещения средней пенсии средней зарплатой. Выявлено серьезное ухудшение коэффициента демографической поддержки за счет резкого увеличения численности пенсионеров. Напротив, не наблюдается заметного и катастрофического сокращения численности людей в трудоспособном возрасте. Выявлено, что привлечение иностранных мигрантов оказывает довольно слабое влияние на устойчивость пенсионной системы, а повышение пенсионного возраста ведет к повышению безработицы. Выявлен большой потенциал увеличения стабильности пенсионной системы в виде вывода зарплат на легальное положение, а также повышения уровня зарплат. Сделан вывод, что дефицит самой системы страховых пенсий по стажу заметно ниже дефицита всей пенсионной системы как за счет непрофильных расходов, так и за счет льготных досрочных пенсий.

Ключевые слова: пенсионная система, коэффициент демографической поддержки, коэффициент замещения, ставка страховых взносов, занятость, неформальная экономика, трудовые мигранты

FACTORS OF STABILITY OF THE RUSSIAN PENSION SYSTEM

Barysheva G.A., Babyshev V.Yu.

School of Engineering Entrepreneurship of the National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, e-mail: ganb@tpu.ru, vacheslav84@mail.ru

This article discusses the stability factors of the Russian pension system both in terms of income and expenditure. From the point of view of income, such factors as the rate of insurance premiums, the total number of working-age population, the level of employment and the size of the «shadow sector» of the economy are considered. From the point of view of expenses, factors such as the total number of persons of retirement age, non-core expenses, as well as the replacement rate of the average pension with an average salary are considered. A serious deterioration in the coefficient of demographic support due to a sharp increase in the number of pensioners was revealed. On the contrary, there is no noticeable and catastrophic reduction in the number of people of working age. It is concluded that attracting foreign migrants has a rather weak effect on the stability of the pension system, while raising the retirement age poses a danger of increasing unemployment. A great potential has been revealed for increasing the stability of the pension system in the form of bringing salaries to a legal position, as well as raising salaries. It is concluded that the deficit of the senior insurance pension system itself is noticeably lower than the deficit of the entire pension system due to non-core expenses and preferential early retirement benefits.

Keywords: pension system, coefficient of demographic support, replacement rate, insurance premium rate, employment, informal economy, labor migrants

В настоящее время в России практикуются три элемента пенсионной системы: накопительная (по факту временно заморожена), солидарная и базовая (платится всем людям, которые достигли пенсионного возраста, но не наработали стаж на обычную пенсию). В целом для большинства людей действует фактически солидарная система. Ее особенность заключается в том, что, хотя размер пенсий помимо базовой части определяется на основе расчетного пенсионного капитала застрахованного лица на основе его прошлых страховых взносов и ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости [1], фактически выплаты пенсий осуществляются на основе межбюджетных трансфертов и текущих страховых взносов.

Цель исследования: изучение факторов стабильности пенсионной системы России с целью выработки практических рекомендаций.

Материалы и методы исследования

Материалами для данной работы выступили статистические сборники, нормативные документы и аналитические статьи. Методами исследования послужил статистический анализ, сравнительно-исторический анализ, факторный анализ, сравнительный анализ данных и обзор литературы.

Результаты исследования и их обсуждение

Расходы на выплаты пенсий представляют собой произведение средней пенсии

на общую численность пенсионеров. Общая численность пенсионеров фактически определяется только демографическими параметрами: прошлой рождаемостью и средней продолжительностью жизни, а точнее коэффициентом дожития до пенсионного возраста.

В целом увеличение средней продолжительности жизни резко увеличивает количество потенциальных пенсионеров и тем самым повышает расходы пенсионного фонда. По рождаемости ситуация не совсем однозначная: низкая рождаемость среди вышедшей на пенсию возрастной когорты снижает количество потенциальных пенсионеров и, наоборот, высокая рождаемость среди вышедшей на пенсию возрастной когорты подрывает текущую стабильность пенсионной системы. Уровень рождаемости возрастных когорт положительно сказывается на состоянии пенсионной системы при ее распространенности именно среди трудоспособного населения и отрицательно при ее распространении среди лиц пожилого возраста.

В свою очередь, доходы пенсионного фонда состоят из межбюджетных трансфертов и страховых взносов на пенсию. Целью проводимой реформы заявлено балансирование доходов и расходов пенсионной системы [2], поэтому остановимся подробнее на втором пункте. Общие доходы от страховых взносов зависят от двух параметров: ставки взносов в ПФ и размера налогооблагаемой базы. Ставка взносов может корректироваться в сторону увеличения, но данный резерв роста доходов ограничен кривой Лаффера: увеличение ставки взносов выше определенного уровня приводит к росту уклонений от выплаты взносов.

Размер налогооблагаемой базы зависит от общего числа работающих и их средней зарплаты, с размера которой работодатель уплачивает страховые взносы по обязательному пенсионному страхованию (ОПС). Общее число работающих в определенной степени зависит от общей численности трудоспособного населения, а этот показатель неизбежно ухудшается при падении рождаемости и старении населения из-за увеличения продолжительности жизни. Однако именно с точки зрения поступления страховых взносов в пенсионную систему следует обратить отдельное внимание на два нюанса: уровень занятости среди трудоспособного населения и процент легально работающих.

Рассмотрим более подробно коэффициент демографической поддержки. Общую численность трудоспособного населения и общее количество лиц пенсионного возраста в специальной литературе рассматривают вместе через коэффициент демографической поддержки (соотношение численности лиц трудоспособного возраста к численности лиц старше трудоспособного возраста). Ситуация с численностью трудоспособного населения в России, вопреки общепринятому мнению, довольно благоприятная. Численность трудоспособного населения непрерывно росла до 90,2 млн чел. в 2006 г. и постепенно снижалась до 82 млн на 2018 г. При этом численность людей старше трудоспособного возраста неуклонно увеличивалась (4 млн или 2,1 % населения в 1940 г. и 46,5 млн или 31,7 % в 2018 г. [3]), что в итоге обусловило ухудшение коэффициента демографической поддержки по всем методикам (в 1959 г. 17 пожилых на 100 человек в возрасте 20–59 лет и 33 на 100 в 2014 г. [4]).

В 2019 г. по сравнению с 2005 г. этот коэффициент уменьшился с 3,1 до 2,2 человека трудоспособного возраста на одного пенсионера, а к началу 2036 г. снизится до 1,8. Если в середине прошлого века коэффициент демографической поддержки в России (13,5) был выше не только стран ЕС (7,5), США (7,9) и мира в целом (11,9), то в середине 1990-х гг. оно сблизилось с данными странами: при коэффициенте поддержки в 5,5 в России этот показатель составил для США 5,2, Японии 4,9 и ЕС 4,5. И хотя ООН берет более широкий трудоспособный возраст в 15–64 года, ее оценки тоже показывают ухудшение коэффициента: 5,5 в 2009 г., 3,8 в 2018 г., 2,7 в середине века и 2,5 к концу века [5]. По другим прогнозам, нагрузка пожилыми вырастет с 196 на 1000 человек в возрасте 20–64 года в 2014 г. до 300–365 на 1000 в 2030 г. [6].

Одним из вариантов улучшения данного показателя выдвигаются предложения по более активному привлечению иностранных трудовых мигрантов, большинство которых работают нелегально и не платят взносы в пенсионный фонд. Например, по данным Ю. Флоринской, в 2013 г. 3 млн иностранных мигрантов трудились легально, что составляло всего 4 % от занятого населения РФ [7]. Учитывая, что мигранты в основном заняты на неквалифицированных работах с низкой оплатой, доходы ПФ от легальных мигрантов были еще ниже их процента в трудоспособном населении. Если же учитывать, что примерно столько же мигрантов трудилось нелегально, то издержки ПФ от занятого мигрантами «серого сектора экономики» покрывают весь доход. По данным Е. Щербаковой, число легально работающих мигрантов колебалось от долей процента в 1994 г., подня-

лось до 4,4% в 2014 г. и снизилось до 2,4% к концу 2018 г. [8]. Таким образом, потенциал пополнения пенсионного фонда от работающих легальных мигрантов довольно незначителен и составлял не больше 4,4% от общей численности работающих даже без учета их пониженной зарплаты.

Доходы пенсионной системы прямо пропорциональны уровню зарплат, которые в свою очередь зависят от производительности труда. В исследовательских работах этот показатель входит в состав коэффициента эффективной экономической поддержки, который рассчитывается на основе показателя эффективного работника и эффективного потребителя. Согласно расчетам М. Денисенко, по среднему варианту демографического прогноза Института демографии НИУ ВШЭ коэффициент эффективной экономической поддержки уступает двум другим коэффициентам поддержки, а в период с 2017 по 2050 г. будет постепенно снижаться от 0,6 до 0,4. Иными словами, при сохранении нынешнего уровня производительности труда в России совокупные денежные доходы населения с учетом возрастных профилей будут колебаться в диапазоне от 60 до 40% от всех совокупных денежных расходов населения с учетом возрастных профилей при неизменности других параметров (в частности, срока выхода на пенсию). При неизменной производительности труда дефицит жизненного цикла (превышение суммарных расходов всех возрастных профилей над суммарными доходами всех возрастных профилей) составит в 2017 г. 4,5% от ВВП, в 2025 г. в зависимости от низкого, среднего или высокого варианта демографического прогноза 9,4; 10,0 и 10,1% от ВВП соответственно, в 2035 г. данный показатель будет составлять 11,7; 13,7 и 13,9%, а в 2050 г. – 13,5; 16,5 и 18,0% [9].

Имеющиеся оценки показывают значительный объем теневого сектора экономики. Министр финансов А. Силуанов оценил объем серой зарплаты в России в более чем 10 трлн руб. в год, что составляет треть всего зарплатного фонда [10]. С учетом ставки страховых взносов в 22% это дополнительные 2,2 трлн руб. в год страховых взносов или 68,75% от всех поступивших страховых взносов в 2017 г. Согласно заключению Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам на проект федерального закона № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», в 2018 г. при общей численности населения в трудоспособном возрасте в 82,3 млн чел. численность работающих, за которых работодатель уплачивал страховые взносы по ОПС, составляла только 53 млн человек (64,4% трудоспособного населения). При этом согласно данному заключению, именно соотношение платящих страховые взносы по ОПС к общей численности пенсионеров определяет величину межбюджетных трансфертов, необходимых для покрытия дефицита пенсионной системы. Впрочем, за последние годы заключение отмечает определенный рост собираемости страховых взносов: за 2017 г. при сохранении неизменной ставки поступление страховых взносов увеличилось на 8,7% или на 358,6 млрд руб. больше уровня 2016 г. [3].

Подводя итоги, отмечаем, что теневая экономика представляет собой огромный резерв повышения доходов как пенсионной системы в частности, так и бюджета страны в целом. Для конкретно пенсионной системы это позволит увеличить доходы в виде собранных страховых взносов почти в 2 раза по максимальной оценке и сократить в несколько раз межбюджетные трансферты, направляемые на устранение дефицита ПФ. И. Терентьева оценивает доход ПФ от вывода зарплат из тени в 10–15% или в 400–600 млрд руб. в год (0,5–0,75% ВВП) [11].

Самым простым и быстрым способом решения дефицита пенсионного фонда является повышение пенсионного возраста, в ходе которого механически сокращается численность пенсионеров и автоматически повышается численность трудоспособного населения. Например, по оценкам С. Иванова современная реформа приведет к увеличению численности трудоспособного населения на 5,4 млн чел. до 81,4 млн в 2030 г. вместо равномерного сокращения на аналогичную цифру. В частности, к 2034 г. число пенсионеров будет на 8,2 млн меньше по сравнению с моделью без реформы. Однако данный эффект временный и для продолжения существующей динамики потребуется постоянно повышать возраст выхода на пенсию вслед за старением населения, в противном случае эффект от реформы очень быстро будет исчерпан [2].

Также экономическая выгода от метода зависит от дальнейшей судьбы отложивших выход на пенсию людей: продолжение работы или выход на пособия по безработице. Если предпенсионеры не смогут найти работу, то государству придется выделять дополнительную социальную помощь уже безработным. Уже запланировано, что неработающие люди предпенсионного возраста будут получать повышенное пособие по безработице в 11 тыс. руб. в месяц, что

меньше средней пенсии. Таким образом, хотя государство частично смягчает последствия реформ, но благосостояние не вышедших на пенсию людей снизится. Как уже отмечалось выше, существует проект переложения расходов с государства на детей пенсионеров, но такой вариант резко ухудшит благосостояние молодежи [2].

Повышение пенсионного возраста даже при обещании правительства ежегодно увеличивать пенсию на 1 тыс. руб. сможет сэкономить значительную сумму: по оценкам С. Иванова 170 млрд руб. в 2019 г., а за период 2019–2030 гг. – более 9 трлн руб. При этом при условии 80% занятости бюджет получит 4,7 трлн руб. взносов и подоходных налогов на 2,8 трлн руб. При этом в 2019–2020 гг. на повышенное пособие по безработице придется истратить 240 млрд руб., а в 2019–2030 гг. – 2,2 трлн руб. В итоге реформы государство получит доход в виде 5,2 трлн руб. за 12 лет, но с другой стороны увеличение пенсий на 1 тысячу в год приведет к дополнительным расходам в размере 29 трлн руб. за период 2019–2030 гг. В целом данные цифры очень сильно зависят от занятости людей предпенсионного возраста: один безработный приведет к убыткам государства в 30 тыс. руб. в год. Доходы пенсионеров от ежегодного повышения пенсии на 1 тыс. руб. будут превосходить ежегодную индексацию при условии инфляции не выше 4% в год и увеличения реальных зарплат меньше 1% в год. Но даже в этом случае доходы уже вышедших на пенсию людей только временно превысят размер пенсий при прежней модели и будут убывать по мере сокращения доли 1 тыс. руб. в общей пенсии [2]. Однако, по мнению И. Терентьевой, повышение пенсионного возраста будет иметь только временный эффект, после чего в долгосрочной перспективе расходы пенсионного фонда увеличатся из-за повышения объема пенсионных прав от увеличенного периода трудового стажа [11]. Повышение пенсионного возраста поддерживается и в заключении Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам на проект федерального закона № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий». Согласно данному заключению повышение пенсионного возраста позволит увеличить средний размер пенсий в 2019 г. на 1 тыс. руб. (7%), а к 2024 г. более чем на 30% по сравнению с 2018 г. [3].

Одним из факторов, которые определяют стабильность пенсионной системы, является ставка страховых взносов. С одной стороны, низкий уровень ставок ухудшает параметры пенсионной системы, требуя изменения других факторов или финансирования со стороны государства. С другой стороны, повышение ставок ограничено кривой Лаффера, когда после перехода через критическую точку собираемость взносов резко падает. В целом, в отличие от экономических и демографических факторов, ставки взносов в большей степени регулируются административными решениями государства.

Согласно данным О. Синявской, в советское время пенсии финансировались из общественных фондов потребления, которые имели два источника финансирования: финансирование из государственного бюджета и отчисления предприятий в размере от 4 до 12% от фонда оплаты труда. Если взять ставку взносов в 4% и коэффициент замещения средней пенсии средней зарплатой в 33%, то для устойчивой работы пенсионной системы без помощи государства нужно не меньше 8,25 работников на одного пенсионера в каждый момент времени. Если считать приемлемым коэффициент замещения в 50%, то для стабильности пенсионной системы при ставке взносов в 4% потребуется уже 12,5 работников на одного пенсионера. С 12% ситуация выглядит чуть лучше. При ставке взносов в 12% и коэффициенте замещения в 33% на каждого пенсионера потребуется 2,75 работника, а при коэффициенте замещения в 50% уже 4,17 работников. Именно быстрое увеличение численности пенсионеров с 13,7 млн до 33,8 млн с 1961 по 1990 гг. при сохранении низкой ставки отчислений с фонда оплаты труда привели к первому кризису в истории пенсионной системы России. К 1980 г. участие государства в финансировании расходов на пенсии достигло 60%, а в 1980-х гг. из-за дефицита бюджета в 10% от ВВП состояние пенсионной системы еще более ухудшилось [12].

По данным Н. Кузнецовой, в самом начале 1990-х гг. фактический тариф взносов от исходного уровня в 26% поднялся до 31,6% в 1991–1992 гг., составив тем самым исторический рекорд [13]. При коэффициенте замещения в 33% и ставке взносов в 31,6% для стабильности пенсионной системы требуется всего 1,04 работник на пенсионера, а при коэффициенте замещения в 50% только 1,58 работник. Для ставки взносов в 26% и коэффициенте замещения в 33% нужно 1,269 работников на одного пенсионера, а для коэффициента замещения в 50% нужно 1,923 работника.

Согласно закону 1990 г. размер взносов для предприятий был повышен до 28% от фонда оплаты труда, а для работников

отдельно на уровне в 1% от заработной платы. С 1993 г. до введения единого социального налога ставка взносов для работодателей в целом оставалась на уровне 28%, а 1% взносов от работников был одновременно отменен в 2000 г. При коэффициенте замещения в 33,7% в 1990 г. и суммарной ставки взносов в 29% для стабильности пенсионной системы требовалось уже 1,16 работников на одного пенсионера. При допустимом коэффициенте замещения в 50% и ставке взносов в 29% для стабильности пенсионной системы требуется уже 1,724 работников на одного пенсионера. В 1992–1994 г. в условиях высокой инфляции и резкого роста численности пенсионеров тарифы постоянно пересматривались. В итоге, в 1992–1994 гг., невзирая на постоянную индексацию пенсий, доходы ПФ стабильно превышали его расходы. Однако в дальнейшем стал наблюдаться резкий рост неплатежей из-за финансово-экономических трудностей, поэтому высокие ставки уже перестали спасать пенсионную систему [12].

В период с 2002 по 2010 г. в рамках единого социального налога тариф страховых взносов на пенсию составлял от 8 до 11%. При ставке взносов в 8% и допустимом коэффициенте замещения в 33% для стабильной работы ПФ нужно 4,125 работающих на одного пенсионера, а при коэффициенте замещения в 50% уже 6,25 работающих. При ставке взносов в 11% и коэффициенте замещения в 33% для стабильной работы ПФ нужно 3 работника на одного пенсионера, а при коэффициенте замещения в 50% по 4,545 работников.

После отмены единого социального налога тариф взносов на выплату пенсий резко повысился к 2011 г. через промежуточные 14% до 20%. При допустимом коэффициенте замещения в 33% и ставке взносов в 20% для стабильности пенсионной системы нужно по 1,65 работников на одного пенсионера, а при коэффициенте замещения в 50% уже требуется 2,5 работника. При ставке взносов в 14% и допустимом коэффициенте замещения в 33% для стабильности пенсионной системы нужно 2,357 работающих на одного пенсионера, а для коэффициента замещения в 50% требуется 3,571 работающих. После достижения величины 20% ставка взносов упала на пару лет до 16% и потом поднялась до современных 22%. При коэффициенте замещения в 33% и ставке взносов в 16% для стабильности пенсионной системы требуется 2,06 работников на пенсионера, а для коэффициента замещения в 50% уже 3,125 работников. Ставки взносов составляют с 2014 г. 22%. При допустимом коэффициенте замещения в 33% для стабильности пенсионной системы нужно 1,5 работающих на одного пенсионера, а при допустимом коэффициенте замещения в 50% уже 2,72 работающих на одного пенсионера при 100% белых зарплатах. По данным О. Синявской, после 1994 г., невзирая на все ухищрения властей, состояние пенсионной системы продолжало ухудшаться, невзирая на изменения ставки взносов в ПФ. Из чего делаем вывод, что увеличение ставки взносов дало эффект только на самых ранних этапах развития рыночной экономики России, видимо, из-за отсутствия привычки уклоняться от уплаты налогов вне зависимости от их размера, а потом даже снижение ставки взносов не приводило к увеличению процента собираемости. И. Терентьева обращает внимание на тот факт, что, хотя официальной ставкой установлены 22%, но отдельным видам страхователей установлены льготные тарифы. Например, с зарплаты выше определенного порогового уровня, взносы в ПФ взимаются по ставке 10%. В связи с этим она предлагает либо повысить пороговой уровень для зарплат по льготной ставке, либо увеличить сам размер этой ставки [11].

Согласно заключению Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам на проект федерального закона № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» в России наблюдается самая высокая нагрузка на фонд оплаты труда (для работодателей 30% в России против от 0,0% в Швеции до 20,3–26,6% в Великобритании), поэтому ресурс в виде повышения ставки взносов исчерпан [3]. Размер пенсий оказывает обратно пропорциональное влияние на расходы и устойчивость пенсионной системы. Однако чрезмерное сокращение пенсий чревато социальными потрясениями и недовольствами. Вероятно, максимальный резерв реформ в этой сфере определяется соотношением средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера.

Точные данные о соотношении среднего размера пенсий к прожиточному минимуму пенсионера есть с 1992 г. Значение этого показателя по данным О. Синявской в 1993–2007 гг. представлено в табл. 1. Однако В. Ляшок, В. Назаров и М. Орешкин приводят немного другие цифры (табл. 2).

По данным О. Кувшиновой, Ф. Стеркина и А. Прокопенко, в 2014–2016 гг. соотношение средней пенсии к средней зарплате сократилось до 1,5 [15]. По данным Е. Щербаковой в 2017 г. соотношение немного

повысилось до уровня чуть ниже 1,6 [16]. При этом, по данным А. Соловьева, в 2015 г. средний размер трудовой (страховой) пенсии по старости составлял 161,1% от прожиточного минимума пенсионера (ПМП), а средний размер трудовой (страховой) пенсии составлял 155,5% от ПМП [17]. Одним из результатов пенсионной реформы заявлено повышение среднего размера страховых пенсий в долгосрочном периоде до 2,5–3 от прожиточного минимума пенсионера, поэтому данный показатель станет еще более обременительным для пенсионной системы. И. Терентьева согласна с тем, что ограничение размера пенсий невозможно для России ввиду их низкого размера. В России пенсией замещается только 35% от среднего заработка, а в странах ОЭСР 40,6%.

Таблица 1

Реальный размер назначенной пенсии, отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера и коэффициент замещения в 1990–2007 гг. в% по данным О. Синявской

Годы	Реальный размер пенсии (1990 = 100)	Отношение средней пенсии к прожиточному минимуму	Коэффициент замещения (средняя пенсия к средней зарплате)
1990	100		33,7
1991	97,0		33,8
1992	50,3	125,2	27,3
1993	65,8	138,0	33,9
1994	63,7	128,6	35,6
1995	51,3	101,0	39,8
1996	55,7	116,0	38,2
1997	52,7	113,2	34,5
1998	50,2	114,7	38,0
1999	30,4	70,2	29,5
2000	38,9	76,4	31,2
2001	47,3	89,5	31,6
2002	55,0	100,0	31,6
2003	57,4	102,0	29,8
2004	60,6	106,3	28,4
2005	66,4	97,8	27,6
2006	69,8	99,8	25,8
2007	72,4	99,7	22,8

Таблица 2

Динамика реального размера назначенных пенсий, коэффициента замещения, отношения средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера в 2002–2014 гг. по данным В. Ляшок, В. Назарова и М. Орешкина [14]

Годы	Средний размер трудовой пенсии, руб.	Реальный размер назначенной пенсии%	Коэффициент замещения,%	Скорректированный коэффициент замещения,%	Отношение пенсии к прожиточному минимуму пенсионера,%
2002	1396	118	32,0	47,1	101,2
2003	1660	125	30,2	49,5	103,4
2004	1945	131	28,9	43,0	108,0
2005	2395	146	28,0	40,0	99,0
2006	2770	155	26,0	37,2	101,4
2007	3168	158	23,3	31,2	103,4
2008	4286	189	24,8	33,4	117,6
2009	5323	216	28,6	39,0	129,8
2010	7811	291	37,3	51,9	172,8
2011	8510	299	36,4	49,3	169,1
2012	9405	310	35,3	46,9	183,6
2013	10313	319	34,6	46,8	171,9
2014	11151	302	34,3	45,1	175,5

Помимо повышения пенсионного возраста существует еще один способ уменьшения потенциального числа пенсионеров, а именно ужесточение требований к стажу для получения страховой пенсии по старости. И хотя не получившие страховую пенсию люди имеют обязательное право на социальную пенсию, размер социальной пенсии заметно ниже пенсии по старости.

С 2015 г. право на получение страховой пенсии по старости определяется на основе минимально необходимого стажа и величины пенсионных баллов, которые оценивают каждый год легальной работы человека по размеру уплачиваемых работодателей страховых взносов. По данной Т. Павловой в рамках пенсионной реформы предусмотрено увеличение минимально необходимого стажа с 5 лет в 2015 г. до 15 лет к 2024 г. Заодно планируется увеличение необходимых пенсионных баллов с 6,6 в 2015 г. на 2,4 каждый год до 30 баллов в 2025 г. При этом минимальный стаж планируют повышать и после 2024 г. до 20 лет, а минимальное количество баллов увеличить до 52. При этом социальную пенсию планируют назначать только с 68 лет. Заодно планируется ужесточить получение некоторых категорий досрочных пенсий: минимально необходимый стаж для досрочного выхода на пенсию для учителей и врачей повысить с нынешних 25 до 35 лет. При этом уже в 2019 г. для получения страховой пенсии необходимо будет иметь не менее 10 лет страхового стажа и не менее 16,2 пенсионных баллов [18]. Что касается такого пути сокращения пенсионных расходов, как прекращение индексации и перерасчета пенсий работающим пенсионерам, то в результате этой меры резко снизилось количество работающих пенсионеров – с 36% в 2015 г. до 22% в начале 2018 г. [16].

Специфика пенсионного фонда России, в отличие от некоторых западных систем, состоит в отсутствии собственного механизма накопления денег: по сути ПФ занимается исключительно перераспределительными функциями между поступлениями страховых взносов с работодателей и межбюджетными трансфертами, с одной стороны, и выплатой пенсий, с другой. Однако при отсутствии собственных источников дохода, на ПФ России возложены некоторые непрофильные социальные расходы, которые не связаны напрямую с выплатой страховых пенсий по старости лет. Эти расходы не связаны со старением населения и поэтому размывают убытки пенсионной системы от отдельно демографических изменений.

Распределение по отдельным видам непрофильных расходов последний раз встречается в проекте бюджета ПФ на 2014 г. [19]. В частности, на выплату материнского капитала из средств ПФ было направлено 270,7 млрд руб., на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан (ЕДВ) потрачено 341,4 млрд руб., выплаты неработающим трудоспособным лицам, которые в виде родителей или опекунов ведут уход за ребенком-инвалидом, составили 25,3 млрд руб. В дальнейших проектах бюджета ПФ раскладки на отдельные виды непрофильных расходов уже не встречаются, но есть общие цифры. В бюджете за 2016 г. расходы на социальные выплаты от пенсионного фонда составили уже 572 млрд руб. или 7,3% в общем объеме расходов [20]. В 2017 г. социальные выплаты составили 488 млрд руб. или 5,9% в общем объеме расходов [21].

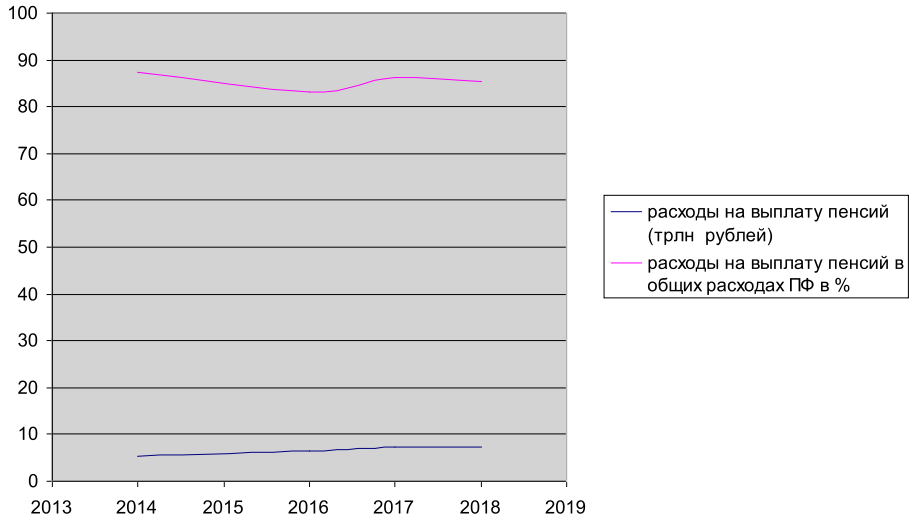

Рис. 1. Расходы на выплату пенсий в общей структуре расходов ПФ[22]

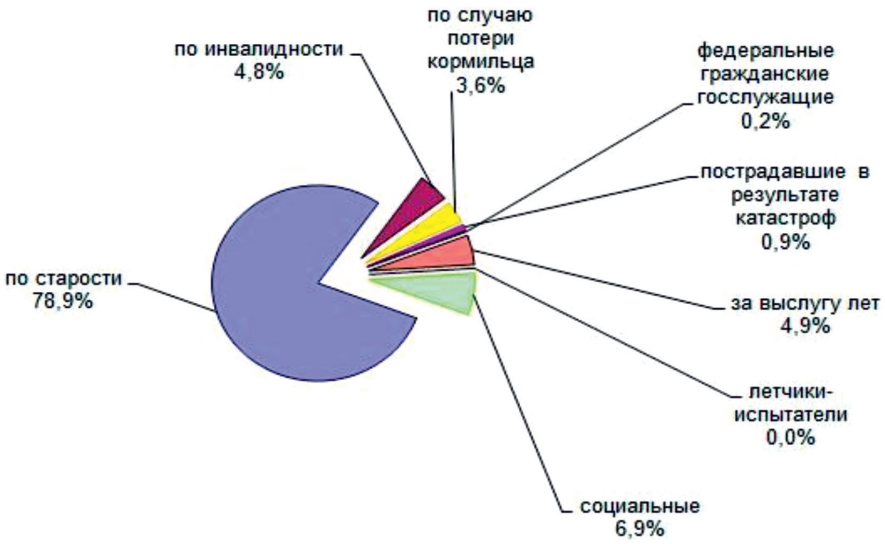

Рис. 2. Распределение пенсионеров России по видам назначенной пенсии по данным Е. Щербаковой на начало 2018 г. в %

Помимо непрофильных расходов существуют отдельные виды пенсий, не связанные напрямую с наступлением страхового случая достижения пенсионного возраста. Раскладку по отдельным видам пенсий приводит в своей статье Е. Щербакова. По состоянию на 2018 г. численность людей старше трудоспособного возраста превысила 37 млн человек (25% населения России), но при этом число получателей пенсий превысило 46 млн человек (на 23% больше численности пенсионеров по старости).

Таким образом, больше 21% пенсий платились не по старости. Впрочем, в связи с непропорциональностью размеров пенсий, расходы на отдельные виды пенсий тоже не вполне пропорциональны численности получателей. Согласно Е. Щербаковой, при средней пенсии в 13 323 рубля размер пенсий по старости составлял 14 152 рубля, по инвалидности 8 807, по случаю потери кормильца 8 876, пенсии пострадавшим в результате катастроф 11 863, пенсии федеральным гражданским госслужащим 18 710 и социальные пенсии 8 807 руб. в месяц [16]. Таким образом, на пенсии по старости тратилось 83,7% от всех пенсионных расходов.

В целом, наверное, имело бы смысл рассматривать пенсии по старости и страховые взносы по ОПС самостоятельно, чтобы видеть отдельно убытки от старения населения. Коэффициент покрытия пенсий по старости страховыми взносами начал рассчитываться с бюджета ПФ 2017 г. В 2017 г. страховые пенсии по старости были более чем на 70% обеспеченны собранными взносами. В 2018 г. собранные взносы обеспечили 73% от выплаченных страховых пенсий. Характерно, что направляемый государством межбюджетный трансферт для покрытия расходов ПФ заметно больше. В 2017 г. при общем размере расходов ПФ в 8 319,5 млрд руб. поступление взносов на обязательное пенсионное страхование составило 4 481,9 млрд руб. или 53,87% от всех расходов ПФ. Таким образом, межбюджетный трансферт в 2017 г. покрыл 46,13% от всех расходов ПФ, при этом межбюджетный трансферт на покрытие именно страховой пенсии составил меньше 30%. В 2018 г. при общем размере расходов ПФ в 8 428,7 млрд руб. поступление взносов на обязательное пенсионное страхование составило 4 948,4 млрд руб. или 58,71% от всех расходов ПФ. Таким образом, межбюджетный трансферт в 2018 г. покрыл 41,29% от всех расходов ПФ, при этом межбюджетный трансферт на покрытие именно страховой пенсии составил всего 27%.

Некоторые авторы обращают внимание на расходы на собственное содержание пенсионного фонда. Численность сотрудников ПФ России составляет 121 670 чел. – первое место в мире. На втором месте Social Security Administration США с 60 тыс. работающих на 61,5 млн пенсионеров, при этом объем пенсионных и социальных выплат почти в 9 раз больше. Nihon Nenkin Kikou Японии при сходной численности населения имеет 27 тыс. сотрудников, из них штатных всего 15 тыс. При этом получателей

пенсий в Японии всего 39,4 млн человек при застрахованности 67,4 млн работников. Повышенные расходы на офисные здания определяются не только численностью работников, но и повышенными нормативами: по данным СП на одного работника фонда в среднем приходится по 17,4 кв. м. рабочей площади при 9 кв. м. площади на одного сотрудника в федеральных органах власти и по 4,5 кв. м. на одного сотрудника по нормам СаНПиНа. По заявлению шведского экономиста А. Ослунда при экстраполяции шведской системы штат пенсионного фонда России не должен был бы превышать 14 тыс. чел. Впрочем, в самом ПФ опровергли данное сравнение и заметили, что функционал фонда намного больше просто выплаты пенсий, в частности он занимается обработкой данных и расчетом будущей пенсии для 100 миллионов жителей России. Однако по данным рейтинга «Денег» ПФ по соотношению годового объема выплат и численности сотрудников ПФР оказался на 3 месте по неэффективности, а по соотношению численности работников пенсионных служб к количеству пенсионеров и получателей социальных выплат на 5 месте. В целом А. Зотин и М. Кваша пришли к выводу, что производительность труда в ПФР в плане выплат на одного работника можно увеличить в 10–15 раз [23]. Ради объективности стоит отметить, что, хотя по эффективности расходов ПФ занимает далеко не лучшие места, расходы на содержание самого ПФ составляют довольно скромную сумму в общем объеме расходов. Например, по данным С. Суховой в 2017 г. на содержание и функционирование ПФР было потрачено 111,7 млрд руб. [24]. При общих расходах ПФР в 8 319,5 млрд руб. расходы на собственное содержание составляют всего 1,34 %.

Таким образом, большую часть расходов ПФР, не связанную напрямую с демографическим старением, составляют выплаты пенсий не по старости. На втором месте находятся различные социальные выплаты, вообще не связанные с начислением пенсий. Расходы же на содержание самого ПФ составляют ничтожную сумму в общем размере расходов, поэтому повышение эффективности работы фонда окажет крайне незначительное влияние на снижение расходов.

Выводы

Таким образом, ситуация с соотношением населения в трудоспособном возрасте к населению старше трудоспособного возраста однозначно ухудшается с точки зрения стабильности пенсионной системы. В целом можно сделать вывод, что, вопреки распространенному мнению, активное привлечение иностранных мигрантов не приносит значительного увеличения дохода пенсионного системе, а с учетом недополученных от серого сектора экономики сборов прибыль от мигрантов оказывается не больше убытка от них.

Огромным и малоизвестным резервом повышения доходности пенсионной системы является возможный вывод на легальное положение теневого сектора экономики и повышение занятости трудоспособного населения. Эта мера способна погасить практически весь текущий дефицит именно по страховой части пенсионной системы.

Также в России наблюдается очень низкий уровень оплаты труда, и в этой сфере есть огромный потенциал для роста доходности пенсионной системы. Повышение пенсионного возраста и ужесточение условий назначения пенсий по старости тоже улучшит финансовое состояние пенсионной системы, однако эта мера чревата опасными последствиями, например, в виде увеличения безработицы и расходов на выплату пособий. При этом размер пенсий и ставка взносов выглядят малоперспективными в плане резервов роста устойчивости пенсионной системы. Также выяснилось, что отдельно система государственных страховых пенсий имеет дефицит в целом, заметно ниже, чем пенсионный фонд в целом из-за различных видов пенсий не по старости и непрофильных расходов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта «Трансформация качества жизни и характеристика занятости в условиях технологических и демографических вызовов», проект № 19-310-90050.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ (ред. от 04.06.2014, с изм. от 19.11.2015) «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». Статья 14. Размеры трудовых пенсий по старости [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34443/89a4b9d57a9f8ca2a34736a5ad060e55936838d7/ (дата обращения: 27.11.2019).

2. Иванов С.Ф. Пенсионная реформа – 2019: детерминанты, последствия, альтернативы // Демографическое обозрение. 2019. № 6 (2). С. 6–54.

3. Заключение Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам на проект федерального закона № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий». [Электронный ресурс]. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:OQvQrpIN0SUJ:kvnews.ru/upload/file/Zaklyuchenie_Komiteta_po_byudzhetu_i_nalogam__1_.doc+&cd=3&hl=ru&ct=clnk&gl=ru (дата обращения: 18.11.2019).

4. Вишневский А.Г. Демографический след войны. Население в рабочем возрасте и демографическая нагрузка // Демоскоп Weekly. 6–30 июня 2016. № 689–690.

[Электронный ресурс]. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0689/tema08.php (дата обращения: 18.11.2019).

5. Щербакова Е.М. Старшие поколения населения России // Демоскоп Weekly. 1–27 января 2019. № 797–798. [Электронный ресурс]. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0797/barom02.php (дата обращения: 18.11.2019).

6. Андреев Е.М., Вишневский А.Г. Ближайшие демографические перспективы России. Демографическая нагрузка на трудоспособное население // Демоскоп Weekly. 2–15 июня 2014. № 601–602. [Электронный ресурс]. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2014/0601/tema04.php (дата обращения: 18.11.2019).

7. Флоринская Ю.Ф., Мкртчян Н.В., Малева Т.М., Кириллова М.К. Миграция и рынок труда. М.: Книга по Требованию, 2015. 108 с.

8. Щербакова Е.М. Миграция в России, предварительные итоги 2018 года // Демоскоп Weekly. 11–24 марта 2019. № 805–806. [Электронный ресурс]. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0805/barom06.php (дата обращения: 18.11.2019).

9. Денисенко М.Б., Козлов В.А. Межпоколенческие счета и демографический дивиденд в России // Демографическое обозрение. 2018. № 5 (4). С. 6–35.

10. Силуанов: Серые зарплаты превышают 10 трлн рублей в год // Ведомости. 20 апреля 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/news/2017/04/20/686622-serie-zarplati (дата обращения: 18.11.2019).

11. Терентьева И.В. Оценка эффективности распределительной и накопительной моделей пенсионного обеспечения в России // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. В. 70. С. 62–83.

12. Синявская О.В. История пенсионной реформы в России // История новой России. Очерки, интервью; в 3 т. / под общ. ред. П.С. Филиппова. Т. 3. СПб.: Норма, 2011. С. 142–201.

13. Кузнецова Н.В. Страховые взносы: исторические аспекты и нововведения // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 123. С. 827–840.

14. Ляшок В.Ю., Назаров В.С., Орешкин М.С. Факторы роста размера пенсий в современной России // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 1. С. 7–21.

15. Кувшинова О.В., Стеркин Ф.В., Пропопенко А.С. Сокращение числа пенсионеров позволит не сокращать размер пенсий // Ведомости. 05 мая 2017. [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/05/05/688820-sokraschenie-pensionerov (дата обращения: 01.11.2019).

16. Щербакова Е.М. Старшие поколения населения России. Число пенсионеров в России превысило в 2018 году 46 миллионов человек // Демоскоп Weekly. 1–27 января 2019. № 797–798. [Электронный ресурс]. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0797/barom05.php (дата обращения: 18.11.2019).

17. Соловьев А.К. Анализ уровня бедности пенсионеров: региональные аспекты // Финансовые исследования. 2017. № 1 (54). С. 84–96.

18. Павлова Т.М. Анализ изменений государственной системы пенсионного обеспечения в России // Молодой ученый. 2017. № 49. С. 194–197. [Электронный ресурс]. URL: https://moluch.ru/archive/183/46974/ (дата обращения: 20.11.2019).

19. Пенсионный фонд Российской Федерации. На заседании Правительства России одобрено исполнение бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации за 2014 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pfrf.ru/press_center/~2015/05/14/90519 (дата обращения: 20.11.2019).

20. Пенсионный фонд Российской Федерации. Правительство РФ одобрило отчет об исполнении бюджета ПФР за 2016 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pfrf.ru/press_center~2017/05/24/136291 (дата обращения: 20.11.2019).

21. Пенсионный фонд Российской Федерации. Правительство РФ одобрило отчет об исполнении бюджета Пенсионного фонда России за 2017 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pfrf.ru/press_center~2018/05/22/159643 (дата обращения: 20.11.2019).

22. Пенсионный фонд Российской Федерации. Правительство РФ одобрило отчет об исполнении бюджета Пенсионного фонда России за 2018 год. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pfrf.ru/press_center~2019/05/23/182620 (дата обращения: 20.11.2019).

23. Зотин А.Н., Кваша М.Н. Фонд с лишним. Рейтинг самых результативных и неэффективных пенсионных служб // Коммерсантъ. 07.09.2015. № 35. С. 16.

24. Сухова С.В. Фонд или собес? // Коммерсантъ. 09.07.2018. № 25. С. 25.