# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М. В. Ломоносова
Экономический факультет

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

**Сборник статей
по итогам межфакультетской студенческой конференции**

*Под редакцией
д.э.н. Н. П. Кононковой, к.э.н. В. Е. Гавриловой*

Москва
2018

УДК 334
ББК 65.29
П73

П73 **Предпринимательство в России: вчера, сегодня, завтра.** Сборник статей по итогам межфакультетской студенческой конференции, под ред. д.э.н. Н. П. Кононковой, к.э.н. В. Е. Гавриловой. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. — 256 с.

ISBN 978-5-906783-97-4

Сборник студенческих статей является результатом проведения межфакультетских научных студенческих конференций, организованных научным клубом «Экономический коллайдер» кафедры Экономики для естественных и гуманитарных факультетов Московского университета в 2017/18 учебном году.

Данный сборник может быть рекомендован для подготовки к зачетам и экзаменам по курсу «Экономика» студентам бакалавриата естественных и гуманитарных факультетов МГУ имени М. В. Ломоносова в рамках освоения общеобразовательной дисциплины «Экономика», а также всем студентам высших учебных заведений, обучающихся по неэкономическим специальностям.

**ISBN 978-5-906783-97-4**

© Экономический факультет
МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018

# СОДЕРЖАНИЕ

**I. История предпринимательства** ..... 9

1.1. Фигура предпринимателя — история и современность.
*Гревцев Николай, юридический факультет* ..... 9

1.2. Российское предпринимательство в эпоху Петра I.
*Валиуллина Ксения, Замотина Злата, Куликова Дарья, геологический факультет* ..... 18

1.3. Ярославская Большая Мануфактура:
первый пример частной мануфактуры в России.
*Благов Максим, физико-химический факультет* ..... 25

1.4. Развитие фермерского движения в российских регионах:
из глубины веков до настоящего времени.
*Ремезова Екатерина, факультет почвоведения* ..... 30

1.5. Предпринимательство в сфере сельского хозяйства в России:
с начала XIX века до наших времен.
*Усенко Дмитрий, Тыниссон Анастасия, факультет почвоведения* ..... 41

1.6. Христианство и предпринимательство в России.
*Караманчук Анастасия, философский факультет,*
*Старикова Анна, экономический факультет* ..... 45

1.7. Инвестиции в России сквозь века и континенты.
*Артемова Мария, Клевенская Елизавета,*
*исторический факультет* ..... 51

**II. Стартап в России и других странах** ..... 58

2.1. Портрет современного предпринимателя в России.
*Джеголя Ирина, Егорова Варвара юридический факультет,*
*Старикова Анна, экономический факультет* ..... 58

2.2. Открытие собственного бизнеса в России.
*Грицких Максим, механико-математический факультет* ..... 68

2.3. Открытие собственного бизнеса
в Российской Федерации и Японии.
*Гнедь Анастасия, Елистратов Артем, юридический факультет,*
*Старикова Анна, экономический факультет* ..... 77

2.4. Открытие собственного дела в России и в Новой Зеландии.
*Акопян Филипп, Бехтина Дарья, юридический факультет,*
*Старикова Анна, экономический факультет* ..... 84

2.5. Источники финансирования на этапе создания бизнеса.
*Логинова Алена, юридический факультет* ..... 95

**III. Предпринимательство и инновации** ..... 98

3.1. Нефтеперерабатывающая отрасль: инновации
и перспективы их применения в России.
*Бабина Елена, геологический факультет*..... 98

3.2. Озеленение городских агломераций
как инновационное предпринимательство.
*Роберт Антон, Нечаев Никита, Данилова Надежда,*
*факультет почвоведения* ..... 102

3.3. Предпринимательство в условиях цифровых валют.
*Розенберг Василиса, геологический факультет*..... 108

3.4. Коммерциализация интеллектуальной собственности.
*Артемова Анастасия, Пластун Егор,*
*механико-математический факультет,*
*Говорова Ангелина, экономический факультет* ..... 114

3.5. Public Relations как особая форма инновационности
российского бизнеса.
*Зимина Александра, философский факультет,*
*Говорова Ангелина, экономический факультет* ..... 120

**IV. Венчурное предпринимательство** ..... 125

4.1. Венчурное предпринимательство: понятие
и особенности развития в РФ.
*Ильина Мария, Оболонская Татьяна, Симоненкова Юлия,*
*юридический факультет*..... 125

4.2. К вопросу об инструментах венчурного инвестирования
в российской правовой системе.
*Мурзин Даниил, Титова Анна, Хворостянова Александра,*
*юридический факультет,*
*Старикова Анна, экономический факультет* ..... 132

4.3. Венчурные инвестиции в российское сельское хозяйство.
*Ремезова Екатерина, факультет почвоведения* ..... 142

4.4. Венчурные инвестиции в робототехнику и искусственный интеллект.
*Мамедова Гюльнара, юридический факультет* ..... 150

**V. Перспективы предпринимательства в России** ..... 157

5.1. Предпринимательский климат в современной России.
*Газизова Алия, Орлов Артем, Тюрина Татьяна, Фадеева Анна, механико-математический факультет* ..... 157

5.2. Государственное предпринимательство.
*Фофанова Евгения, механико-математический факультет* ..... 171

5.3. Индивидуальный предприниматель в РФ.
*Дорофеев Роман, Мингалеев Павел, Мишин Георгий, юридический факультет* ..... 175

5.4. Свой бизнес по программе «Дальневосточный гектар».
*Кайль Егор, юридический факультет* ..... 185

5.5. Продовольственная безопасность и условия предпринимательства в АПК РФ.
*Галлямов Артур, Ермолов Кирилл, Кихай Татьяна, химический факультет* ..... 192

5.6. Перспективы социального предпринимательства в России.
*Веденин Константин, Ермолаева Валерия, Суханова Софья, юридический факультет* ..... 202

5.7. Предпринимательство в энергетической отрасли: настоящее и обозримое будущее.
*Миронов Марк, юридический факультет* ..... 207

5.8. Репетиторство как предпринимательская деятельность студента.
*Леонова Екатерина, исторический факультет* ..... 212

**VI. Россия и мир** ..... 219

6.1. Россия и страны БРИКС: условия ведения бизнеса.
*Синцерова Ксения, исторический факультет* ..... 219

6.2. Утечка умов: проблема утраты предпринимательского потенциала.
*Глазунова Ксения, Куценок Екатерина, Номероцкая Екатерина, Царенко Екатерина, химический факультет* ..... 225

6.3. Утечка умов из России, или Почему «в гостях» лучше, чем «дома».
*Легатова Валерия, Ширяев Дмитрий, химический факультет* ..... 233

6.4. Опыт Германии в решении экологических проблем.
*Червоткина Виктория, философский факультет* ..... 245

# ВВЕДЕНИЕ

Данный сборник — четвертый из цикла «Экономический коллайдер» — объединяет работы студентов естественных и гуманитарных факультетов МГУ, подготовленные под руководством преподавателей кафедры экономики для естественных и гуманитарных факультетов экономического факультета МГУ, осуществляющей преподавание дисциплины «Экономика» на разных факультетах Московского университета.

Студенты, получившие почетное право опубликовать свои первые научные статьи, на конкурсной основе приняли участие в двух масштабных межфакультетских студенческих научных конференциях: «Предпринимательство в России: вчера, сегодня, завтра» (ноябрь 2017 г.) и «Предпринимательство и инвестиции» (апрель 2018 г.), собравших более 1000 человек.

Межфакультетские научные встречи проводятся уже не первый год с целью активизации внимания студентов к экономическим знаниям и повышения их экономической грамотности. На площадке экономического факультета представителей разных специальностей объединяет уникальная возможность выступить в роли экономиста при обсуждении реальных проблем национальной экономики. Опираясь на полученные во время освоения курса «Экономика» знания, ребята под руководством опытных преподавателей кафедры проводят интересные эмпирические исследования, готовят групповые проекты и во время конференций обмениваются своими неординарными достижениями с коллегами.

Представленные в 2017/18 учебном году доклады были посвящены разным аспектам предпринимательской деятельности в России. Студентов интересовали вопросы, связанные с историей предпринимательства, развитием фермерского движения в регионах, особенностями открытия собственного дела в России и других странах, источниками финансирования на этапе создания бизнеса, венчурным финансированием, предпринимательским климатом. Большое внимание было уделено взаимосвязи предпринимательства с инновациями, решением социальных проблем, а также предпринимательству в разных отраслях и его отдельным видам. Примечательно, что в своих докладах ребята обратили внимание не только на проблемы и трудности открытия собственного дела в России, но и такие последствия плохого предпринимательского климата, как утрата предпринимательского потенциала, обусловленная утечкой умов из нашей страны.

Сборник интересен тем, что работы подготовлены представителями совершенно разных специальностей и носят междисциплинарный характер. Исторические аспекты проблемы, как правило, привлекают студентов исторического факультета, философские — приоритет философского факультета, вопросы институциональной тематики — конек юридического факультета, мехмат традиционно представляет самостоятельные исследования экономических проблем на основе применения методов математического моделирования.

Лучшие работы включены в данный сборник и представляют не только огромный практический интерес, но и большую научную ценность для студентов и аспирантов, преподавателей экономических дисциплин, а также всех тех, кого интересует современная ситуация с развитием предпринимательства в России.

*Президент клуба «Экономический коллайдер»*
*Н. П. КОНОНКОВА*

# I. ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

## ФИГУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

*ГРЕВЦЕВ Николай,*
*юридический факультет*

До сих пор в мире нет единого мнения, что есть предпринимательство и кто есть предприниматель. И это несмотря на широкое употребление данных понятий в различных научных исследованиях. В этой связи американский ученый П. Друкер писал, что «прошло уже много лет с тех давних пор, когда Сэй ввел в оборот этот термин, а мы все еще продолжаем путаться в определениях «предприниматель» и «предпринимательство» [1].

Кто же такой предприниматель? Рассмотрим позиции некоторых экономистов по данной теме. Считается, что первым озадачился этим вопросом ирландский экономист Ричард Кантильон. Основным его достижением можно считать введение в научный оборот понятия «предприниматель» и его связь с риском. Для Р. Кантильона предприниматель — это посредник, связующее звено между производителями и потребителями [2]. Однако в XVIII в. французский экономист Франсуа Кенэ первым заметил, что предприниматель может быть не только посредником, но и владельцем бизнеса.

Значительный вклад в исследование сути предпринимательства внес Й. Шумпетер. Для него предприниматель обязан быть «вооружен» идеей нововведения и энергией для того, чтобы воспользоваться возможностью реализации новых комбинаций [3]. «Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление комбинаций факторов производства и которые выступают как его активный элемент» [4].

Немалый вклад в разработку теории предпринимательства принадлежит А. Смиту, который считал, что предприниматель как собственник капитала ради реализации своей коммерческой идеи готов идти на определенный экономический риск [5].

Французский экономист Жан-Батист Сэй также подверг глубокому анализу феномен предпринимательства. Он разделял предпринимателя и капиталиста. Главный акцент ученый сделал на различии дохода на капитал и предпринимательского дохода. Доходы предпринимателя, по определению ученого, представляют собой «вознаграждение за его промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководительство» [6].

Следующими, кто занялся серьезно вопросами предпринимательства, были представители австрийской школы, прежде всего Л. фон Мизес, Ф. Хайек и И. Кирцнер. Так Л. фон Мизес внес дополнения в размышления Й. Шумпетера, утверждая, что предпринимателем может считаться человек, который выбирает из всех методов ведения бизнеса самый дешевый и более необходимый в данный момент людям [7].

Последователем Л. фон Мизеса был представитель австрийской школы И. Кирцнер, который поддерживал позицию Й. Шумпетера, в соответствии с которой предприниматель — это лицо, нарушающее рыночное равновесие. В ситуации равновесия нет места предпринимателю [8]. Он утверждал, что главным разногласием между его позицией и позицией Й. Шумпетера является то, что «предпринимательство для меня не столько внедрение новых продуктов или новых методов производства, сколько способность видеть, где новые продукты приобрели неожиданную ценность для потребителей, где стали возможны новые методы производства».

По мнению американского ученого П. Друкера, капиталиста и инвестора, взятых самих по себе, нельзя считать предпринимателями, поскольку они лишены основного предпринимательского свойства, а именно — способности «...создать что-то новое и отличительное от уже имеющегося» [9].

В то же время Дж. Кьюррен считает, что большинство собственников фирм являются настоящими предпринимателями, поскольку у них есть «потребность к достижениям».

Известный экономист Д. М. Кейнс характеризовал предпринимателя как новый тип хозяйственника, с присущими ему качествами: предусмотрительность, расчетливость, стремление к лучшему, независимость, желание оставить бизнес наследникам, бережливость и оптимизм [10].

Рассмотрев позиции разных ученых относительно понятия предпринимательства, обратимся к законодательству РФ по данному вопросу. Заметим, что ни в одном из законодательных актов нет четкого определения понятия «предприниматель». Однако Конституционный Суд РФ в постановлении от 24.02.2004 № 3-П дает следующее определение предпринимательской деятельности: «...Предпринимательская деятельность представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, цель которой — систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания

услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Таким образом, мы можем сделать вывод, что понятие «предприниматель» в отечественном законодательстве отсутствует, являясь доктринальным. Каждый ученый, экономист и законодатель понимают под «предпринимателем» что-то свое. В связи с этим нарисовать портрет современного предпринимателя мы должны различными красками. В XXI в. называться бизнесменом стало особенно модно и популярно. Предпринимательской деятельностью занимается большое количество людей, разных по характеру, привычкам, ценностям, образу мыслей. При этом всем им присущи некие общие черты, позволяющие составить «обобщенный портрет» предпринимателя с присущими ему личностными характеристиками и особой мотивацией. В этой связи основной задачей статьи будет выявление качеств и особенностей характера, которые позволяют человеку становиться успешным предпринимателем.

Портрет современного предпринимателя попробуем изобразить, рассматривая качества нашего вымышленного героя. Итак, успешный предприниматель — человек решительный, ответственный, целеустремленный, дальновидный, креативный, коммуникабельный, гибкий, независимый, осторожный и честный.

Теперь следует разобраться с тем, что именно скрывается за данным набором качеств. Во главе списка стоит *решительность*. Почему? Потому что только решительный человек может начать свое дело. Не верящий в свои силы человек не способен довести дело до конца в любой сфере, не только в предпринимательстве. Правда, необходимо остерегаться того, чтобы это качество не перешло в самоуверенность и не явилось основой собственной переоценки, что для предпринимателя губительно. Такие опасения сводятся к минимуму, если он реалистично смотрит на себя и окружающую действительность. Очевидно, что любая инициатива связана с определенным риском. Риск и предпринимательство представляются неразрывно связанными понятиями.

В дополнение к вышесказанному хотелось бы добавить, что в современном мире предприниматель должен обладать *упорством*. Ведь начинать бизнес — это как участвовать в марафоне. Вы должны быть готовы к тому, что вам придется жить в состоянии постоянной неопределенности, преодолевая препятствия и испытания на протяжении долгих лет. Настоящие предприниматели не жалуются на то, что раньше или у кого-то другого было больше шансов найти свой рынок или избежать опрометчивых ошибок.

Например, Майк Колоуэлл, руководитель компании Greater Des Moines Partnership и ведущий форума бизнес-ангелов Plains Angels в штате Айова, считает упорство качеством номер один для любого бизнесмена. По его

словам, «предпринимателям практически ежедневно приходится сталкиваться с неудачами. Это происходит постоянно. И каждый раз они вынуждены начинать сначала».

Джетт МакКэндлесс был партнером в логистической компании. В процессе стремительного развития компании руководство совершило немало ошибок, в том числе были проблемы с выставлением счетов, что привело к истощению денежных резервов на счетах. Бизнес пришлось продать за часть его стоимости. МакКэндлесс был не согласен с такой позицией, и ему пришлось уволиться. Вместе с этим он лишился служебного жилья и автомобиля, прошел 25 (!) собеседований и получил несколько предложений от логистических компаний с окладом в 200 000 долл. в год и выше. Но МакКэндлесс, выросший в бедной семье, спросил себя: «Стоит ли мне устраиваться на спокойную и стабильную работу, или я смог бы организовать собственный бизнес?» И тогда, вместо того чтобы принять одно из заманчивых предложений, он организовал свою собственную компанию CarrierDirect в Чикаго. Оставшись без работы благодаря невыгодным условиям в прошлой компании, он создал совершенно новое направление в области логистики. Вместо традиционного поиска грузоотправителей и перевозчиков он переориентировался на консалтинг, обеспечивая маркетинг и продажи для логистических компаний. Через два года доход компании CarrierDirect вырос до 35 млн долл. [11].

Но будет ли предприниматель успешен в случае недобросовестного отношения к своей работе? Наверное, все-таки нет. Он должен быть *ответственным человеком*. Необходимо осознавать, что с момента открытия своего дела вы и только вы несете ответственность за деятельность своей компании. Успешный предприниматель дорожит своей репутацией. Из множества доступных вариантов потенциальный заказчик всегда обратится к тому бизнесмену, который добросовестно выполняет свои обязанности. Например, Билл Гейтс в книге «10 секретов ведения бизнеса самого богатого предпринимателя в мире» говорит: «Бизнесмен в современном мире должен быть честным, ответственным и пунктуальным» [12].

Следующим качеством, о котором пойдет речь, является *целеустремленность*. Почему целеустремленность настолько важна? Давайте представим себе, что вы загорелись идеей организации собственного бизнеса. Вы все придумали, организовали, наняли работников и начали производить товары или оказывать услуги. Но бизнес-среда очень переменчивая и часто бывает, что даже удачно начатое предприятие в какой-то момент начинает тормозить или даже тянуть вас назад. Таким образом, происходит ваша проверка на прочность. Будете ли продолжать свое движение в выбранном направлении или попытаетесь менять направление и стратегию своего бизнеса? При должном упорстве и целеустремленности вы обязательно добьетесь успеха. Целеустремленность в большей сте-

пени является чертой характера, которую следует развивать, поскольку мы способны менять свою личность. Это качество является определенным стержнем, который помогает выстраивать и всю жизнь, и бизнес особенно. В этой связи характерен пример основателя сети «Магнит» Сергея Галицкого. Во-первых, он с нуля построил огромную компанию, которая стала одним из лидеров розничной торговли на российском рынке. Во-вторых, также с нуля построил футбольный клуб с детской академией и стадион в своем городе. Объективно для такого масштабного проекта необходима целеустремленность и уверенность в своих силах. Футболист ФК «Краснодар» Илья Жигулев в интервью газете «Советский спорт» заявил: «Главным качеством С.Галицкого является целеустремленность — что он имеет, получить очень сложно, поэтому важно не останавливаться. И, наверное, проект «Краснодар» с его академией и стадионом тому доказательство» [13].

*Дальновидность* также является одним из качеств, которым должен обладать успешный предприниматель. Бизнес — это динамичный экономический процесс. Для того, чтобы быть удачным бизнесменом, необходимо уметь просчитывать все на два хода вперед. Как правило, в любой большой корпорации существуют целые аналитические департаменты, которые следят за экономической конъюнктурой. Это один из залогов успеха: понимать и предпринимать шаги, которые принесут твоему бизнесу прибыль в будущем [14].

Приведем один очень интересный пример. Эльдад Матитьяху, основатель компании Net Optics, много читал об оптоволоконных сетях и решил, что хочет быть причастным к технологиям, которые окружали его в Силиконовой долине. Тогда он продал свой йогуртовый бизнес и взялся за дело, о котором практически ничего не знал. Он устроился на работу в оптоволоконную компанию, чтобы разобраться в особенностях этого рынка и найти свою нишу. Общаясь с клиентами, он понял, что они хотели бы иметь возможность видеть, кто посещает их профайлы в соцсетях, что это необходимо для безопасности. «Я понял, что не существует никакого способа решения этой наболевшей проблемы, — говорит он, — И решил разобраться почему». Программа, которую разработал Матитьяху, позволила сделать видимой активность в сети, к тому же она защищала систему. На вырученные от продажи йогуртовых магазинов 100 тыс. долл. США, вложив дополнительно небольшие инвестиции членов семьи, но отказавшись от услуг венчурных инвесторов, он открыл свою компанию Net Optics. И уже в октябре 2013 г. он продал этот бизнес за 190 млн долл. США. «Предприниматели часто сталкиваются со скептиками, поэтому они должны видеть будущее, прежде чем это будущее произойдет», — говорит Матитьяху. Главное — всегда идти на несколько шагов впереди рынка.

Далее следует отметить такое важное качество, как *креативность*. Высокоэффективный предприниматель — это, конечно же, большой новатор. Это человек, который придумал что-то принципиально новое. Об этом говорил еще Николя Бодо, ученик Ф. Кенэ. Креативность особенно ценна в XXI в., поскольку человечество уже придумало практически все. Но креативность — это и способность дать новую жизнь чему-то уже хорошо известному. Разумеется, применение креативных подходов в бизнесе очень сильно связано с профессиональными компетенциями менеджера и богатством жизненного опыта.

О *коммуникабельности* предпринимателя написано большое количество книг и статей, ведь бизнес — это великое умение договариваться. Основная цель любых переговоров — получить максимальную прибыль при минимальных затратах. Для того чтобы этого достичь, бизнесмену необходимо очень много работать с людьми. И как раз навык общения играет в предпринимательской деятельности большое значение. По важности коммуникабельность можно сравнить со стартовым капиталом. Обычно выделяют четыре основных принципа успешного ведения переговоров: внимательность, доброжелательность, умение вести диалог и информативность.

В современном обществе нормой является представление о том, что бизнес может являться жесткой или гибкой системой, но никак не той и другой одновременно. В обществе однозначно воспринимается точка зрения, что жесткий бизнес — это плохо, а гибкий — хорошо. Всегда ли бизнесмену выгодно быть гибким? На взгляд большинства экспертов, бизнесу просто необходимо быть *гибким* и предприниматель XXI в. должен заниматься диверсификацией своего бизнеса. *Диверсификация* понимается как расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [15]. Наглядным объяснением данного термина является английская пословица: «Не клади все яйца в одну корзину». Вообще выживание в мире бизнеса зависит от способности к адаптации. Со временем ваш продукт или услуга скорее всего будут отличаться от того, что было задумано вначале. И тогда именно гибкость бизнеса позволит остаться на рынке. Так, еще во время учебы в Babson College Мэтт Лаузон придумал идею оцифровать процесс дизайна эксклюзивных ювелирных изделий. После того как в 2008 г. компания Highland Capital Partners инвестировала в его проект 500 тыс. долл. США, он запустил простую платформу дизайна ювелирных украшений для розничной торговли. Однако год спустя выяснилось, что проект не приносит доходов. «Теоретически это был идеальный проект, но на практике выяснилось, что наши ювелиры просто не могут продавать дорогие программы и оборудование, сидя в своих корнерах», — вспоминает Лаузон. Тогда он решил узнать мнение

клиентов. «Вы создали удивительный проект с большим потенциалом, но вы должны дать людям возможность получать его напрямую», — сказал один из клиентов. Лаузон решил так и сделать и, вложив дополнительные средства, открыл в Бостоне компанию Gemvara.com по продаже ювелирных украшений непосредственно напрямую потребителям. Он не раскрывает объемы продаж, но на сегодняшний день его доход составляет 51 млн долл. США.

Перейдем к рассмотрению такого качества, как *независимость*. Бизнесмен должен иметь так называемую независимость мышления, то есть он должен быть свободен в выборе своей деятельности, а также финансовую независимость. Необходимо понимать, что в бизнесе должна быть свобода тех лиц, которые этот бизнес ведут. Никто не должен указывать, что и как производить или как и какую услугу оказывать. Такой бизнес в условиях рыночной конкуренции просто окажется неэффективным и убыточным. Поэтому будущему предпринимателю необходимо иметь сильные морально-волевые качества для открытия и ведения своего дела. Когда легендарный изобретатель и предприниматель Илон Маск начинал свой бизнес, он не приносил ему больших доходов. У его окружения было большое количество сомнений в успешности дела. Ему все говорили о необходимости менять область бизнеса [16]. Однако Илон Маск был независим от мнения окружающих и продолжал трудиться в соответствии со своими планами. И вот в XXI в. это один из самых заметных бизнесменов мира.

Предприниматель должен быть твердым и решительным, но он всегда должен обдумывать каждый свой шаг и быть предельно *осторожным*. Всем известно, что необходимо внимательно читать документы, перед тем как на них поставить подпись. Решения нужно принимать на «холодную голову». Осторожность и взвешенный подход к решению возникающих проблем позволят сделать жизнь бизнесмена более предсказуемой и комфортной. В бизнесе никому нельзя доверять полностью. Ведь всего один неверный шаг, необдуманное решение, подписанный договор могут стать причиной разорения, краха вашего бизнеса. Не стоит опускаться в омут с головой и браться за любое дело, иногда стоит остановиться и обдумать каждый свой шаг. Решительность и осторожность являются противоположными качествами, но именно их сочетание в итоге позволяет принимать правильное решение. В этом и проявляется феномен фигуры предпринимателя, поскольку предприниматель XXI в. должен сочетать в себе порой противоречивые качества.

Нельзя не рассмотреть такое качество предпринимателя, как *честность*. Должен ли предприниматель быть честным? Чтобы правильно ответить на этот вопрос, необходимо определить, что следует понимать под честностью. Предприниматель не должен обманывать своих кли-

ентов или партнеров, но он и не обязан говорить обо всем сразу. Иногда он может промолчать. И это не означает, что он обманщик. Однако здесь также необходимо учитывать, какие условия не были им озвучены. Например, если он не предупредил своего клиента о последствиях неисполнения обязательства, то его контрагент может подать на такого предпринимателя в суд. В этой связи логичен вопрос: может ли прибыльный бизнес быть честным?

Дмитрий Алексеенко, директор по маркетингу, рекламе и PR SEO компании Demis Group, считает, что все зависит от объема бизнеса и размеров прибыли. Если это небольшая фирма, которая оказывает мелкие услуги и которой не надо прилагать сверхусилий, чтобы быть безубыточной, то в этом случае бизнес может быть честным. Когда же речь идет о крупном бизнесе, т.е. о больших оборотах, о постоянном развитии, о выходе на новые рынки, о жесткой конкуренции на глобальном уровне, то принципы морали и деловой этики здесь часто отходят на второй план. Крупному бизнесу необходимо предпринимать много усилий, чтобы получать крупную прибыль. И ради этого некоторые бизнесмены готовы пойти на все, в том числе на нечестные методы ведения бизнеса.

Александр Крок, генеральный директор телекоммуникационной компании «Атлант-ТелеКом», согласен с тем, что прибыльный бизнес может быть честным. Если мы говорим о долгосрочном ведении бизнеса, то на самом деле прибыльность бизнеса напрямую зависит от честности его владельца.

На сегодня у многих предпринимателей честность в основном ассоциируется с уплатой налогов и выполнением обязательств перед бизнес-партнерами. Но, увы, многие забывают о порядочности перед клиентами и подчиненными. Наверное, слова Джона Дэвисона Рокфеллера, сказанные им в свое время, очень хорошо характеризуют процесс построения прибыльного бизнеса: «Я могу отчитаться за каждый заработанный мною миллион, кроме первого». Если первоначально иметь деньги и вкладывать их на запуск и развитие каких-то новых проектов с учетом, что эти средства в дальнейшем никому не надо будет возвращать, то, наверное, бизнес изначально сможет быть честным и прибыльным, другими словами: «деньги порождают деньги, а долги порождают долги».

Для предпринимателя также очень важно постоянно обучаться, познавать что-то новое. Каждый человек каждый день должен развиваться, а предприниматель вдвойне. У него должно быть желание совершенствоваться, узнавать новые методики, приемы ведения своего бизнеса. Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической деятельности, так как его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Таким образом, успешный предпринима-

тель — это независимый, ответственный, ориентированный на достижение целей, уверенный в себе, высокообразованный, созидательный и готовый взять на себя риск и ответственность, человек. Следует убедиться в наличии указанных качеств на момент открытия собственного дела. Однако большинство из этих навыков и качеств можно приобрести и в процессе трудовой деятельности. Об этом свидетельствует опыт многих успешных бизнесменов, которые развивали свои способности постепенно при помощи образования, а также личного опыта.

## Литература


1. *Друкер П. Ф.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М., 1992.
2. *Grebel T.* Entrepreneurship: a new perspective — N. Y., Routledge, 2004.
3. Предприниматель в конце XX века / А. А. Дынкин, А. Р. Стерлин, И. В. Тулин и др. — М.: Наука, 1992.
4. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Пер. с нем. М.: Изд-во Прогресс, 1982.
5. Предпринимательство / Под ред. М. Г. Лапусты. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007.
6. *Ядгаров Я. С.* История экономических учений: Учебник. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006.
7. *Шимилов С.* Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций / Под ред. М. Н. Кулапова. — М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.
8. *Кирцнер И.* Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
9. *Друкер П. Ф.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы — М., 1992.
10. *Райзберг Б. А.* Основы бизнеса. — М.: Ось-89, 1996.
11. *Кравчик С.* Деловая среда // «Би-би-эф» — бизнес и саморазвитие. 2017.
12. *Гейтс Б.* 10 секретов ведения бизнеса самого богатого предпринимателя в мире. М.: Эксмо, 2012.
13. *Кринский К.* Интервью с Ильей Жигулевым // Газета Советский спорт. 2017.
14. *Форд Г.* Моя жизнь. Мои достижения. Сегодня и завтра. — М.: АСТ, 2005.
15. Микроэкономика: практический подход. Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. М.: КНОРУС, 2004.
16. *Вэнс Э.*, *Маск И.* Tesla, SpaceX и дорога в будущее. М.: Олимп-Бизнес, 2017.

# РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭПОХУ ПЕТРА I

*ВАЛИУЛЛИНА Ксения,*
*ЗАМОТИНА Злата,*
*КУЛИКОВА Дарья,*
*геологический факультет МГУ*

Петр I великий — последний царь всея Руси и первый император всероссийский. Основным направлением внутренней политики Петра I являлось перевооружение армии и строительство предприятий. Все это способствовало формированию промышленных районов страны и породило предпринимателей, вышедших из различных слоев общества. Вместе с тем оценка петровских преобразований является одной из самых сложных проблем в российской исторической науке.

Чтобы дать оценку реформам Петра I, необходимо проанализировать развитие предпринимательства и экономическую обстановку до его вступления на престол. Первое русское государство, Киевская Русь, возникло в IX в. в результате объединения племенных союзов восточных славян. Торговля играла важную роль в экономике Древней Руси, фактически являясь основой жизни. Киевская Русь была страной городов, количество которых постоянно росло. Города стали центром развития предпринимательства, в них сосредоточивались товары, распределяемые затем по стране и за рубеж. Вокруг городов возникало множество торговых и промысловых поселений [6]. В этот период предпринимательством были охвачены все слои русского общества, включая князей и бояр: первый свод законов «Русская правда» уже содержал нормы предпринимательской деятельности.

В период феодальной раздробленности, начиная с XI в. Киевская Русь была представлена экономически обособленными районами, внутри которых образовывались местные рынки без стабильных связей друг с другом. Развитие ремесла и сельского хозяйства стало основой рыночных отношений в данный период. Довольно высокий уровень предпринимательской активности подтверждается широким развитием налоговых отношений, а развитие торговли в княжествах — многочисленными сборами и пошлинами. Торговые сборы защищали местных производителей от внешней конкуренции [4].

Татаро-монгольское иго отрицательно сказалось на экономической жизни Руси. Оно разрушило крупные торговые центры и сложившиеся к тому времени торгово-предпринимательские отношения.

С началом правления Ивана Грозного наступил новый этап развития русского предпринимательства. Расширение территории государства, рост числа городов, освоение Сибири и унификация денежной системы способствовали развитию торгового предпринимательства. Однако был и ряд деструктивных обстоятельств: царская монополия, ограничения на предпринимательскую деятельность, обязанности купечества, не связанные с их профессиональной деятельностью. При Иване Грозном на Руси появляется государственное предпринимательство, а с XVII в. развивается и мануфактурное производство. Первые частные мануфактуры были открыты иностранцами, которые обучали различным технологиям русских людей [1].

Также в России существовало и монастырское предпринимательство. Ярким примером является Соловецкий монастырь в Беломорском крае, который был основан в середине XV в. Монастырь вел упорную борьбу за увеличение земельных владений и их хозяйственное освоение. Благодаря праву беспошлинной торговли солью, данному царем, монастырь стал богатейшим промышленным и культурным центром северного Поморья.

Царствование Петра I — это переломная эпоха русской истории. На экономическую политику императора оказали решающее влияние идеи меркантилизма и протекционизма, который считал, что государство должно иметь жесткую централизованную власть, активно вмешиваться в хозяйственную деятельность и ограждать внутренний рынок от импортных товаров. Он руководствовался основным принципом меркантилизма о накоплении денежного богатства от внешней торговли [5].

В наследие от Русского государства Петру I достались слабо развитые промышленность и торговля. Поэтому в центре его внимания были преобразования народного хозяйства страны, а также определение экономического места России в мире за счет ликвидации экономической отсталости в промышленности и внешней торговли.

В XVIII в. сильно возросло влияние государства: Петр I впервые в истории России попытался создать основы государственной экономики. Вмешательство государства осуществлялось несколькими способами: издание законов, указов, регламентов и инструкций, создание государственного сектора экономики, а также поощрение частного предпринимательства, внедрение новых форм организации труда и технологий. Участие государства в промышленном предпринимательстве проявлялось в непосредственном строительстве мануфактур на казенные средства. Государство выступало главным участником производственного процесса, строго определяя количество, специализацию и местоположение предприятий. Петр I был успешен прежде всего в преобразовании промышленности. Формирова-

ние этого сектора экономики происходило за счет освоения экономического пространства России и применения достижений научно-технического прогресса [7].

При Петре I начался *мануфактурный период* в развитии русской промышленности: мануфактурная система стала преобладающей по отношению к ремесленному производству. Мануфактуры в России называли на западный манер «фабриками», хотя фабрики основывались на использовании вольнонаемного труда и системы различных машин, которых в России в XVIII в. еще не было.

В первой половине XVIII в. в России существовало четыре вида мануфактур: казенные (принадлежащие государству), посессионные (условно владельческие), вотчинные (принадлежащие дворянам на праве полной собственности) и купеческие. Основными работниками купеческих предприятий были крепостные крестьяне, отпущенные своими помещиками на оброк. Они получали заработную плату и были наемными работниками по отношению к мануфактуре. К казенным и посессионным мануфактурам приписывались государственные крестьяне, государственные налоги для них заменялись отработкой на предприятиях. Таким образом, в XVIII в. в стране одновременно существовали как крепостные, так и капиталистические предприятия.

Крепостные мануфактуры нельзя считать феодальными, так как владелец вкладывал в производство капитал. Деньги шли на строительство, амортизацию оборудования, на сырье и материалы, оплату труда работников, то есть вложенный капитал подразделялся на основной и оборотный. Владелец такой мануфактуры получал доход не в виде феодальной ренты, а в виде прибыли. Все это свидетельствует о капиталистическом характере производственных отношений в крепостной мануфактуре. С другой стороны, они были облечены в феодально-крепостническую форму, т.к. рабочие продавали свой труд не добровольно, а принудительно [3].

На Урале были построены металлургические предприятия, а в Архангельске, Воронеже и Санкт-Петербурге — крупные верфи, которые стали материальной базой для полного перевооружения армии. Резко возросла численность армии и флота, что привело к необходимости развития текстильной, парусно-полотняной промышленности и суконного производства. Вследствие этого в 20-х гг. XVIII в. число текстильных мануфактур достигло 40, и больше половины из них находилось в Москве [3].

После Полтавской битвы, когда предстоящая победа над Швецией в Северной войне становилась все очевиднее, торгово-промышленная политика Петра I стала склоняться в сторону развития *частного промышленного предпринимательства*. Начало этому процессу положило учреждение в 1719 г. «Берг-привилегия», которая подкреплялась Регламентом Мануфактур-коллегии 1723 г.

Кроме того, в государстве была развернута широкая программа поиска полезных ископаемых: искать их и строить заводы по добыче разрешалось всем жителям страны, независимо от социального статуса, в том числе и иностранцам. После проверки месторождения за будущим заводчиком закреплялся обследованный участок земли и выдавался документ, подтверждавший его права и обязанности. Новое горное законодательство не считалось даже с феодальным правом на землю. За использование земли «фабрикант» обязан был выплачивать компенсацию ее владельцу в размере 1/32 доли получаемой прибыли. Владельцу завода предоставлялся земельный участок размером 250 кв. сажен, что было недостаточно для полноценного ведения хозяйства.

Правительство передавало государственные предприятия в частные руки или специально созданным компаниям. Условия передачи предприятий были различными: часто они осуществлялись на безвозмездной основе с предоставлением денежных ссуд и обеспечением благоприятных условий. Иногда подписывалось соглашение, по которому погашение стоимости переданного предприятия производилось поставками казне производимой продукции. Чаще передавали убыточные предприятия, рассчитывая на оживление производства за счет вложения собственных средств частными лицами [1].

Петр I рассчитывал на творческую инициативу и самостоятельность русского предпринимателя и работника. Он создал условия, которые были благоприятны для реализации их лучших качеств, а для обучения русских людей царь отправлял их за границу или приглашал иностранных специалистов в страну. Весьма характерно, что б*о*льшая часть русских предпринимателей как петровского времени, так и в более поздний период вышла из крестьян или посадских людей, тогда как в странах Западной Европы — из дворян. Прежде всего это самые выдающиеся фамилии русских предпринимателей — Морозовы, Рябушинские, Строгановы, Прохоровы, Демидовы, Гарелины, Грачевы, Шорыгины и др. [4].

Династия Строгановых — пионеры промышленного освоения уральских и сибирских земель. Они владели заводами на основании посессионного права, получив в полное распоряжение крестьян, приписанных к заводам. В петровское время последний «именитый человек» Григорий Строганов сконцентрировал в своих руках все родовые владения и смог значительно увеличить свое состояние. Он стал крупнейшим солеваром на Руси и к концу своей жизни поставлял в казну около 60% годовой добычи соли. Кроме того, он поддерживал реформы, проводимые Петром I, а крупное состояние позволяло пополнять государственную казну в критические моменты.

Семья Демидовых — выходцы из городских ремесленников. Никита Демидов ко времени своего знакомства с Петром I владел оружейной ма-

стерской. Царь назначил его поставщиком оружия для армии на время войны со Швецией. Демидов построил завод в Туле, а в 1702 г. ему в собственность перешли и железные заводы на реке Неве. Демидов получил право на поставку артиллерийских снарядов, проведение геологических изысканий, строительство новых заводов и добычу меди. К концу царствования Петра I 8 из 22 металлургических заводов в России принадлежало роду Демидовых. Их заводы не уступали государственным ни в размере, ни в объеме выпускаемой продукции [2].

Алексей Яковлевич Милютин соединил службу при дворе и развитие текстильной промышленности. В 1714 г. на приобретенной земле он построил «шелковую, лентную и позументную фабрику на свои собственные деньги и своими мастеровыми людьми» [2].

Владимир Петрович Щеголин в компании с другими купцами открыл суконную фабрику в 1720 г. в Москве. Так как с учреждением постоянного войска в России появилась необходимость выписывать сукно из-за границы, Петр I заботился об увеличении количества суконных фабрик, предоставляя всевозможные льготы фабрикантам. Щеголин с товарищами получили от казны 20 000 руб., что позволило им создать образцовую фабрику [4].

Характеризуя взаимодействие государства и купечества, следует заметить, что царь стремился создать не только организованную промышленность, но и торговлю, подчинить ее государственным нуждам. Петром I была введена государственная монополия на заготовку и сбыт товаров, приносивших наибольшую прибыль (соль, лен, икра, железо и др.). Предприниматели поставляли данную продукцию в казну по ценам ниже рыночных, а частная реализация товаров, даже не являвшихся объектами государственной монополии, была наказуема. Государственная монополизация привела к ограничению торговой деятельности купцов. Помимо этого купцы должны были нести государственную службу и повинности.

За годы Северной войны налоги многократно возросли, что ограничило рост купеческих капиталов. Одной из самых разрушительных мер по отношению к купеческому сословию было насильственное сколачивание компаний, в которых по государственному уставу купцы не могли получать более 5–10% прибыли. Купцы могли быть включены в подобные компании («кумпании») независимо от их желания, а за отказ или самовольный выход назначался крупный штраф. Мануфактур-коллегия следила за деятельностью компанейских фабрик, поставляя оборудование, обучая рабочих и поддерживая в случае упадка производства. В сжатые сроки государством и «кумпанствами» строились новые заводы и модернизировались старые. Однако если предприятие не справлялось с большими и срочными заказами, то оно отбиралось в казну.

При Петре I наблюдалось обеднение наиболее состоятельных купеческих фамилий и сужение сферы свободной предпринимательской деятельности из-за ограничения ввоза товара в Архангельск и принудительного переселения купцов в Санкт-Петербург.

Несмотря на эксплуатацию купеческого населения государством, был принят ряд мер, защищавших интересы данного сословия. Правительство расширяло рынки для торговли: стали развиваться торговые отношения с Китаем, Индией, Турцией, Ираном и другими странами Азии. Для защиты купцов за границей были учреждены русские консульства. Первое из них было открыто в Амстердаме, а затем — в Лондоне, Тулоне, Лиссабоне [1].

В 1699 г. был издан указ, разрешавший крестьянам записываться в города и посады, а также переходить в купечество, что привело к появлению купцов нового типа. Указ от 16 января 1721 г. определил правовое положение купечества, разделив его на гильдии со своими правами, обязанностями и льготами. Также указ снял монополию купечества на ведение торговли: торговой деятельностью могли заниматься все, кроме военных [1].

В 1724 г. начал действовать Таможенный тариф, благоприятно сказавшийся на мануфактурной промышленности. Пошлина на заграничные товары устанавливалась следующим образом: чем больше производилось данного товара русскими мануфактурами, тем больше устанавливалась пошлина на ввозимые товары. Например, самыми высокими пошлинами облагались железо, а такие товары, как очки, хирургические и астрономические приборы, пошлиной не облагались [7].

В заключение следует сказать, что Петр I, несомненно, — одна из наиболее ярких фигур отечественной истории. Однако роль императора в развитии российского предпринимательства крайне неоднозначна. Во времена его правления Россия совершила большой шаг вперед в экономическом и промышленном развитии, но эти успехи были осуществлены благодаря русскому народу, возложившему на себя все тяготы преобразований. Реформы укрепляли государство, но подавляли общество. Причина этого в том, что Петр I проводил реформы для устранения экономической отсталости, учитывая исключительно интересы государства в целом. В то же время, несмотря на некоторые отрицательные последствия реформ, Петр I считается одним из первых правителей России, который стал заниматься государственным предпринимательством в отраслях, важных для национальной безопасности. Итогом промышленного развития страны за годы его правления стало создание около 200 промышленных производств-мануфактур. Некоторые из них существуют и в настоящее время (Невьянский завод, Алтайский ювелирный завод Демидовых и др.).

## Литература

1. *Верещагин А. С.* История российского предпринимательства от истоков до начала XX века: учеб. пособие / А. С. Верещагин, Р. Х. Хайртдинов. — Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009.
2. *Гавлин М. Л.* Российские предприниматели и меценаты / М. Л. Гавлин. — М.: Дрофа, 2005.
3. *Мотревич В. П.* Экономическая история России: учеб. пособие / В. П. Мотревич. — Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2005.
4. *Платонов О. А.* 1000 лет русского предпринимательства. Из истории купеческих родов / О. А. Платонов. — М.: Современник, 1995.
5. *Сажина М. А.* История экономических учений крат. курс: учеб. пособие / М. А. Сажина. — М.: Норма, 2007.
6. *Шакирова Э. Ш.* История развития предпринимательства России / Э. Ш. Шакирова // Марийский юридический вестник. — 2013. — № 10.
7. *Юдина Т. Н.* Экономическая политика царя Петра I Алексеевича / Т. Н. Юдина, В. В. Чекмарев // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. — 2009. — № 4.

# ЯРОСЛАВСКАЯ БОЛЬШАЯ МАНУФАКТУРА: ПЕРВЫЙ ПРИМЕР ЧАСТНОЙ МАНУФАКТУРЫ В РОССИИ

*БЛАГОВ Максим,*
*физико-химический факультет*

За первую четверть XVIII в. в России выросла мануфактурная промышленность, и одним из ее центров стал Ярославль. Для этого существовал целый ряд предпосылок. Капиталы, необходимые для открытия предприятий, уже были накоплены ярославскими купцами в сфере торговли. В Ярославле имелись кадры рабочих для будущей мануфактурной промышленности. Также следует отметить выгодное географическое положение города и старинные торговые связи.

В начале XVIII в. в городе проживало 10,5 тыс. душ мужского населения, и треть из них работали по найму, многие имели высокую ремесленную квалификацию. В это время в городе появились казенные (государственные) предприятия. Сначала был основан государев Шляпный двор, на котором в 1710 г. работали 1 мастер, 7 работных людей и 1 ученик. Еще действовал государев Суконный двор, на котором работали 2 мастера из Москвы и 20 рабочих из посадских людей. При Петре I в Ярославле был построен Оружейный двор. Основой для него послужило кузнечное дело, с давних пор процветавшее в городе. Для оружейного двора было построено 10 изб, несколько сараев и амбаров, а также 6 кузниц. Это было крупное для своего времени предприятие. В качестве квалифицированной силы использовались местные кузницы, а для их обучения привозили мастеров из Тулы и голландских специалистов. К сожалению, все эти предприятия погибли во время пожара 1711 г. (истребившего почти весь Ярославль) и больше не возобновляли своей работы.

Следует заметить, что казенные предприятия не положили начало устойчивому развитию мануфактурной промышленности в Ярославском крае. Для этого необходимо было появление частной инициативы и привлечение в промышленность крупных капиталов из торговли. Первые частные мануфактуры появились в полотняном производстве, развивавшемся на основе местных промыслов [1].

Одна из старейших фабрик России, Ярославская Большая Мануфактура (ЯБМ), берет свое начало с петровских времен. В начале 1722 г. ку-

пец Гостиной сотни Максим Затрапезнов с сыновьями и обрусевший голландец Иван Тамес обратились в Мануфактур-коллегию с просьбой разрешить устроить им в Ярославле полотняную мануфактуру. Прошение было быстро удовлетворено, и 28 июня 1722 г. Петр I сам подобрал место для строительства и повелел построить в Ярославле на Кавардаковском ручье полотняную мануфактуру: «Велю полотняную мануфактуру с Тамесом производить ярославцу Гостиной сотни М. Затрапезнову. А по прошению И. Тамеса с Затрапезновым... дать им двор пустой, на котором делали полотна шведские арестанты, а для беления, по требованию их, место в Ярославском уезде за рекою Которослью за слободой Новофедоровской на ручье Кавардаковском» [3]. Для организации дела Петр I отправил на обучение в Голландию среднего сына купца М. Затрапезного Ивана, который позже и возглавил дело с И. Тамесом. Позднее полотняное и шелковое производство были разделены между М. Затрапезновым и И. Тамесом, а затем последний отошел от дел, получив свою долю деньгами.

Менее четырех лет потребовалось основателям, чтобы мануфактура стала давать первую продукцию. В первые годы на мануфактуре было 172 стана, на которых работало более 500 человек. Через пятнадцать лет на мануфактуре насчитывалось 1406 рабочих (860 мужчин и 546 женщин). Почти половину рабочих составляли посессионные работники. Лен и пряжа скупались у домашних прях ближних и дальних ярославских деревень. 7 января 1736 г. был издан указ: «Прикрепить вольнонаемных рабочих к фабрике на вечные времена». Этим указом они становились посессионными.

На мануфактуру хозяева денег не жалели. И. Затрапезнов заложил первый храм Петра и Павла, учредил регулярный парк и вырыл систему прудов. Существует легенда, что парк разбил садовник Петра Великого Зотов. Храм Петра и Павла был заложен через 3 года после окончания строительства крепости в Петербурге, воплощал в себе идеи Петровского барокко. Изначально задумывался как памятник Петру Великому и символ обновляющейся России. Владельцы предприятия получили целый ряд привилегий от государства, закрепленных в указах Петра I, Анны Иоанновны и Мануфактур-коллегии: их дома освобождались от постоя, а сами хозяева от казенных служб. Кроме того, на несколько лет разрешалась беспошлинная торговля. Предприятие отчитывалось не перед местной администрацией, а перед Мануфактур-коллегией, которой отправлялись и образцы изделий [2].

Ярославская Большая Мануфактура (ЯБМ) стала крупнейшей не только в России, но и в Европе. Ассортимент выпускаемой продукции изо льна и хлопка был широкий: скатерти переборные, бельевые, цветные, с видами Ярославля, украшенные цветами. Столовое белье поставлялось ко двору

Ее императорского величества. Изделия имели большой сбыт в Англии, Голландии.

Следующим владельцем фабрики в 1764 г. стал бывший осташковский крестьянин, потом лоточник Сава Собакин. Он стал владельцем первой в России частной мануфактуры, выправил себе паспорт Саввы Яковлевича Яковлева. Откуда взялись его капиталы? Легенда гласит, что юного разносчика телятины со звонким и ясным голосом приметила государыня Елизавета Петровна. Ей так понравился голосистый юноша, что она назначила его поставщиком мяса к царскому столу. И «потекли» первые денежки. С. Я. Яковлев дослужился до чина коллежского асессора, получил дворянство, разбогател. Ко всему этому Яковлев пришел не сразу. При Елизавете Петровне он получил в свои руки питейный откуп всей столицы и окрестности. Для государственной казны ничего не жалел, а после того как в Москве учредили университет (1755 г.), на его содержание ежегодно платил 15 000 руб. серебром. Правда, на коронации Екатерины II «пожадничал» горожанам бесплатной водки выставить и на гулянье, те взбунтовались. Екатерина осталась недовольна, приняла обиду на свой счет и наградила откупщика чугунной медалью весом в пуд с надписью — «За скупость». Обязала царица по всем праздникам на шее ее носить.

С. Яковлев всячески старался угодить императрице и наладить отношения с двором: выстроил за свой счет церковь Спаса на Сенной, выкупил и застроил кварталы на ул. Сенной и Васильевском острове. И все же императрица писала Г. А. Потемкину: «Имя Собакина поныне в публике не заслуженное. Он же мне самой грубил, прежде всего».

Чтобы изменить расположение императрицы, С. Яковлев пошел другим путем и начал активно поддерживать Г. А. Потемкина. Выделил ему на крымский поход 12 000 руб. золотом и подарил 500 коней. Труды не оказались напрасными, светлейший князь поддержал промышленника перед императрицей.

Впоследствии С. Яковлев скупил все металлургические заводы у Демидовых и Ягужинского (общим счетом 22) и стал монополистом. А на ЯБМ завел шелкоткацкое производство, бумажную мельницу и стал главным поставщиком царского двора. Район мануфактуры был самым цветущим в Ярославле и насчитывал четыре парка и сада. Здесь появились фрагменты регулярной планировочной структуры петровского времени.

Производство стало процветать. Лен проходил все операции от чесания до ткачества. К 1770 г. С. Яковлев стал самым богатым человеком России и единственный из всех купцов в XVIII в. получил наследственное дворянство. ЯБМ — это самое его любимое детище. Именно с мануфактуры началось его сказочное богатство. Петр Великий бывал у купцов Затрапезновых шесть раз, а Екатерина II посещала мануфактуру по приглашению

С. Яковлева. На последнем портрете С. Яковлева из собрания Русского музея есть надпись, продиктованная самим миллионером: «Портрет коллежского асессора Ярославской Большой Мануфактуры и сибирских железных заводов содержателя». Из всех своих несметных сокровищ выделил он мануфактуру и велел потомкам хранить ее и память о нем.

Тем не менее жизнь предпринимателя полна рисков. В начале XIX в. в экономике России наступил кризис. После пожара 1845 г. фабрика совершенно пришла в упадок. Из-за невозможности обеспечить работой при мануфактуре более 1000 мастеровых предписывалось по высочайшему повелению обратить их в городское сословие мещан. Признав положение безнадежным, Яковлевы фабрику продали [2, 3]. Ее купила группа московских капиталистов, уроженцев Ярославской губернии, во главе с И. А. Карзинкиным. Товариществу, организованному Карзинкиным, пришлось отстраивать фабрику заново. Все машины заказывались в Англии. К 1900 г. ЯБМ была одной из крупнейших фабрик России, где были предприняты попытки улучшения труда и быта рабочих. Она была предприятием, куда стремились попасть на работу. Тем, кто отработал 25 лет, вручался золотой медальон.

В фабричном поселке имелось электричество, вода поступала по водопроводу. Харчевая лавка «Лабаз» продавала продукты работникам мануфактуры. В 1894 г. построено фабричное училище, рассчитанное на 600 учащихся. При училище имелся театр с залом на 1600 мест. Кроме училища были ясли (колыбельные), библиотека и больница. Вместе с тем спиртное на фабрике по праздникам традиционно не продавали, стремились отвлечь рабочих от пьянства, тем самым уменьшить количество брака.

Октябрьская революция изменила жизнь предприятия. В 1918 г. фабрика была национализирована. Первым красным директором стал активный участник первой русской революции А. С. Синявин. 4 июня 1922 г. ярославская прядильно-ткацкая фабрика была переименована в фабрику «Красный Перекоп». За годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. с фабрики ушли на фронт 2994 человека. Все бремя мужской работы легло на плечи женщин. Бригада прядильного цеха, возглавляемая Пелевиной, первая получила звание фронтовой. В 1947 г. фабрика награждается орденом Ленина. В 1972 г. предприятие получает орден Октябрьской Революции.

В настоящее время ОАО «Красный Перекоп» производит высококачественные, конкурентоспособные технические ткани и пряжи, которые используются в различных отраслях промышленности всех регионов России и за рубежом. Партнерами комбината являются предприятия горнодобывающей, угольной, нефтеперерабатывающей, пищевой, автомобильной, химической и др. отраслей промышленности [2].

## Литература

1. *Марасанова В. М.* Ярославский край в XVII веке: Учебное пособие / Яросл. гос. ун-т. Ярославль, 1997.
2. Материалы передачи: «Достояние республики». ТВ-канал: Культура (от 12.11.2011).
3. *Грязнов А. Ф.* Ярославская Большая Мануфактура за 1722–1856 гг. — М., 1910.

# РАЗВИТИЕ ФЕРМЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ: ИЗ ГЛУБИНЫ ВЕКОВ ДО НАСТОЯЩЕГО ВРЕМЕНИ

*РЕМЕЗОВА Екатерина,*
*факультет почвоведения*

В настоящее время популярно мнение, что фермерское хозяйствование в России невыгодно, неприбыльно и рискованно. Однако заметными волнами у нас постепенно возрождается фермерское движение. Последняя волна 2015–2017 гг. была вызвана политическими и экономическими причинами, в частности эффектами от введенных экономических санкций в виде освобождения от серьезной западной конкуренции российского рынка овощей, фруктов, мясо-молочной продукции и других, а также новой политики протекционизма по отношению к фермерам. В течение двух последних лет были разработаны программы развития и меры поддержки фермерских хозяйств в регионах. Однако позже выяснилось, что созданные фермерские хозяйства столкнулись с новыми проблемами. Самой большой из них является необходимость конкурировать с крупными российскими агрохолдингами.

Истории развития фермерского хозяйства в России присущи характерные этапы эволюции самой концепции фермерства, на которые оказывали влияние политические и экономические события: аграрные реформы, смена идеологии и политических режимов.

Истоками концепции фермерства, безусловно, являются свободные семейные хозяйства, издревле существовавшие на Руси в условиях определенной изоляции, натурального обмена и примитивной конкуренции. С развитием государственности со всеми ее особенностями, а также под влиянием известных исторических событий произошло закрепощение русского народа, большинство хозяйств оказались объединены под властью представителей аристократии, которые подчиняли себе управление множеством земельных наделов. Концепция свободного индивидуального сельскохозяйственного предпринимательства оказалась под запретом на долгие века, крестьяне потеряли статус «предпринимателя». Параллельно с этим происходило развитие науки, технологий и техники. Началось постепенное изучение почв, их свойств и возможного потенциала [2].

Множественные причины, в том числе низкая эффективность насильственного труда, снизившиеся количество и качество барщины, побудили верховную власть запустить процесс постепенной отмены крепостного права и нарушения монополии дворянства на исключительное право владения угодьями и предпринимательства. В 1801 и 1803 гг. Александр I выпустил два указа, которые подготовили базу для создания нового слоя общества — зажиточных крестьян, которым могла быть дарована свобода и возможность иметь личное дело, причем это не ограничивалось лишь фермерством, но могло быть и мануфактурным и прочим делом [2].

В 1861 г. был издан Манифест об отмене крепостного права, который предоставлял крестьянам личную свободу и общегражданские права, однако сохранял общинную собственность, создавал круговую поруку и затруднял переделы наделов.

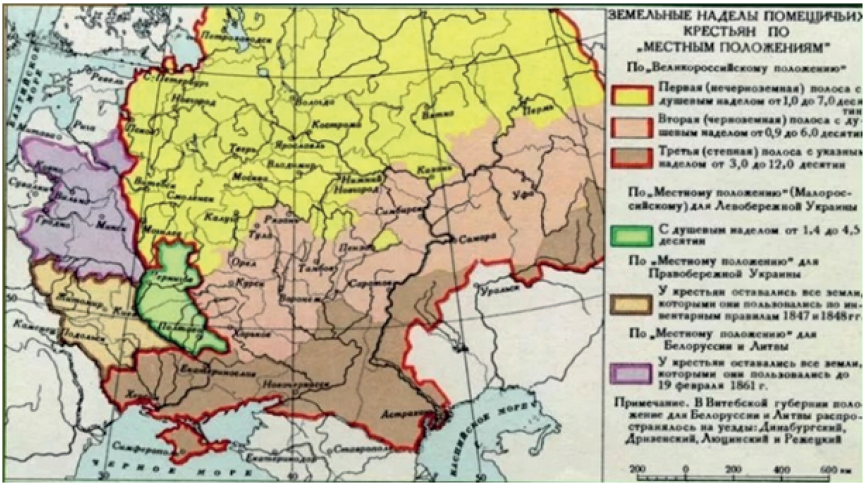



*Рис. 1.* Карта земельных наделов помещичьих крестьян по «Местным положениям» [3]

На рис. 1. представлена карта наделов помещичьих крестьян по итогам проведенных почвенно-геодезических исследований. Минимальный и максимальный размеры надела, который господин мог продать/подарить крестьянину, определялся его физико-географическим расположением. Российские территории были грубо разделены на черноземную, нечерноземную и степную зоны, которые отличались по базовым показателям эффективности ведения разных форм сельского хозяйства (земледелие, животноводство и т.д.) и влияли на потенциальные возможности для индивидуального или коллективного предпринимательства. Крестьянские семьи за редчайшим исключением могли самостоятельно

выкупить землю и иметь в дальнейшем полную автономию. В большинстве случаев крестьяне попадали из одной зависимости в другую, кредитно-общинную, которая «связала руки» многим потенциально талантливым предпринимателям. На первый взгляд условия выплаты кредита, круговой поруки и обреченного малоземья делали невозможным развитие фермерства в России, однако реформы медленно прививали крестьянам осознание их новых возможностей, что привело позже к развитию сильного и рационального класса крестьян-предпринимателей, которые в советской терминологии получат завистливое название «кулаки». Этот период времени сопровождал новый виток в развитии агропромышленных технологий, и с 1870-х гг. машинный труд начал вытеснять ручной. Повышение производительности труда вследствие личной заинтересованности новоявленных предпринимателей и некоторое расширение рынка сельскохозяйственной продукции в России в последующие 30 лет заложили прекрасные основы конкуренции на рынке.

Очередным значимым событием в данной области стали попытки П. А. Столыпина реформировать юридические основы землевладения и процедуры начала собственного дела. Основной задачей Столыпина было формирование крупной прослойки зажиточных крестьян, которые являлись бы двигателем экономики и были бы надежной опорой императору. Столыпин предложил постепенный план агрореформ, рассчитанный на 20 лет и ставящий во главу угла именно единоличного собственника, а не общину: «каждый домохозяин, владеющий надельною землею на общинном праве, может во всякое время требовать укрепления за собой в личную собственность причитающейся ему части из означенной земли». По мнению П. А. Столыпина, «пока крестьянин беден, пока он не обладает личной земельной собственностью, пока он находится в тисках общины, он остается рабом, и никакой писаный закон не даст ему блага гражданской свободы». Отсюда вытекала главная стратегическая задача — «снять те оковы, которые наложены на крестьянство, и дать ему возможность самому избрать тот способ пользования землей, который наиболее его устраивает» [4].

Важной частью столыпинской аграрной реформы стала деятельность кредитного банка. Это учреждение продавало крестьянам в долг земли, либо государственные, либо выкупленные у помещиков. Причем процентная ставка по кредиту для самостоятельных крестьян была вдвое ниже, чем для общин. Через кредитный банк крестьяне приобрели в 1905–1914 гг. около 9,5 млн га земли. Меры в отношении неплательщиков были жесткими: земля у них отбиралась и снова поступала в продажу. Таким образом, реформы не только давали возможность приобрести землю, но и побуждали активно на ней работать [5].

Следующим важнейшим этапом в истории фермерства стала попытка физического и идеологического уничтожения семейных крестьянских хозяйств, т.е. «раскулачивание», так как наличие частной собственности шло вразрез с советской идеологией. Личные наделы были национализированы и объединены в совхозы. Все эти меры «подрезали крылья российскому фермерству» [6]. И все же концепция существования кооперированных семейных наделов продвигалась известным советским экономистом и ученым-агрономом А. В. Чаяновым, который считал семейные наделы, использующие при необходимости и наемную рабочую силу, весьма продуктивными и экономически выгодными. Его идея синхронизировать одинаковые процессы в каждом личном хозяйстве — создавать кооперативы, чтобы достичь наивысшей экономической эффективности, была критически воспринята советским руководством, и на него обрушились обвинения. Позднее ему пришлось отступить от своей точки зрения из чувства самосохранения, однако он все равно был расстрелян по сфабрикованному делу.

В 1989 г. высшие органы государственной власти СССР, в том числе I съезд народных депутатов, сняли запрет с частной семейной формы ведения товарного сельского хозяйства. Повсеместно стали возникать фермерские хозяйства с различным правовым статусом, а в 1990 г. в Москве проходит I Всероссийский съезд частных крестьянских хозяйств, на котором присутствовали 314 делегатов из 57 регионов. На съезде было принято решение о создании Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР). В этот период Верховным советом РСФСР были приняты законы: «О земельной реформе», которым предусматривалось в рамках многоукладности создание для КФХ равных экономических условий, в т. ч. равного доступа к земле, при ограничении образования латифундий; «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», наделявший КФХ правами, равными с другими субъектами хозяйственной деятельности, в т. ч. юридическими лицами [6].

После распада СССР была создана серьезная правовая база для ведения фермерских хозяйств, начали укрепляться их внутренние и внешние экономические связи. Постепенное очередное «снятие оков» с населения привело к тому, что уже через 25 лет в России успешно развивались различные формы фермерства, как индивидуальные, так и кооперативные.

Переходя к современным тенденциям развития сельского хозяйства, следует подчеркнуть, что это отрасль экономики, в которой отчетливо проявляется феномен порога эффективности. В отличие от большинства других индустрий (тяжелой промышленности, переработки, торговли) в сельском хозяйстве при увеличении размера производственных единиц их эффективность не возрастает, а зачастую даже падает. В мировой практике в растениеводстве наиболее распространены сравнительно

небольшие фермы с площадью земельных участков в обработке около 2000 га, что примерно соответствует максимальному размеру угодий, которыми физически возможно эффективно управлять единолично. Считается, что причины этого — в необходимости уделять посевам персональное внимание и незамедлительно принимать неотложные хозяйственные решения на месте, чему управленческая вертикаль в крупных агрохолдингах скорее всего будет препятствовать.

В то же время у крупного агробизнеса есть бесспорное преимущество в виде эффектов масштаба. Крупнейшие российские многопрофильные агрохолдинги «Русагро», «Мираторг», «Продимекс», «Черкизово» и многие другие все больше ориентируются на конвейерные комплексы с максимальной возможной автоматизацией, кое-где уже полностью исключающей участие человека на отдельных этапах производственного цикла (например, роботизированные цехи по разделке курятины или стерильные молочные фермы, работающие без единого человека). На их фоне уделом крестьянских (фермерских) хозяйств, или КФХ, остаются «нишевые» отрасли, где до сих пор преобладает ручной труд и важно персональное внимание продукции.

В сфере животноводства одна из таких фермерских ниш — выращивание мелкого рогатого скота. По информации специализированного животноводческого интернет-портала Trade Milknet в Московской области по состоянию на конец сентября 2017 г., на долю КФХ приходилось 4,9% поголовья крупного рогатого скота, 1,3% свиней, 27,1% овец и коз, 0,8% птицы, хотя год назад — соответственно 4,6% крупного рогатого скота, 1,3% свиней, 24,7% овец и коз и 0,6% птицы [7]. Интересно, что в 2017 г. доля производства, приходящаяся на КФХ, в Московской области выросла в птицеводстве, где традиционно доминируют агрохолдинги — удельный вес хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства яиц составил 38,3%, при этом производство яиц сельскохозяйственными организациями (агрохолдингами) снизилось на 43,6% [7].

Таким образом, если пятнадцать лет назад фермеры занимались преимущественно растениеводством, а животноводством — в значительно меньшей степени, то в настоящее время картина обратная. Так, по данным Росстата, в 2015 г. доля КФХ в производстве зерновых культур в целом по стране составила 26,4%, а доля крупных сельхозпредприятий — более 72%. При этом в молочном животноводстве доля крупных предприятий почти равнялась доле личных хозяйств [8].

Отдельно следует сказать о методе кооперации фермеров. Мировой опыт указывает на то, что кооперация — единственный реальный способ объединить мелкие и средние хозяйства в конкурентной борьбе с более крупными хозяйствами. Сферой деятельности сельскохозяйственного

кооператива не обязательно должно быть именно производство сельхозпродукции — она может быть связана и с любой другой функцией, например с совместным сбытом продукции, ее переработкой. В последние годы в России стали появляться кооперативы даже в такой нетипичной области, как агрострахование.

Ключевым препятствием на пути развития сельскохозяйственных кооперативов в России по-прежнему является низкий уровень доверия между их потенциальными участниками. По действующему законодательству РФ для регистрации кооператива как юридического лица необходимо собрать не менее десяти членов. Поскольку все члены кооператива несут солидарную ответственность по его обязательствам, в отсутствие длительной истории работы и просто малого числа фермеров схожего профиля, действующих на территории некоторых краев, областей и республик, это представляет собой некоторую проблему.

С этой точки зрения интересен передовой зарубежный опыт потребительской кооперации. К примеру, в Польше кооперативы фермеров-садоводов совместно инвестируют и в дальнейшем владеют даже перерабатывающими предприятиями. По-видимому, в России такое тоже произойдет с течением времени, после того как у фермеров-кооператоров накопится соответствующий опыт и вступит в силу специальное правовое регулирование.

Министерством сельского хозяйства РФ был принят план-задание, предусматривавший создание в стране 1500 новых кооперативов в 2016–2017 гг. Этот план был направлен в региональные министерства, отвечающие за сельское хозяйство в рамках субъектов РФ.

В настоящее время на территории различных субъектов РФ действуют механизмы грантов на поддержку начинающих фермеров. По сведениям руководителя департамента развития сельских территорий Министерства сельского хозяйства Российской Федерации Татьяны Лазутиной, в 2016 г. всего 20% таких грантов было предоставлено фермерам, основывающим хозяйства по профилю овощеводства, а по профилю выращивания плодов и ягод — всего 4%.

Одним из передовых регионов с точки зрения господдержки фермерского движения остается Московская область, где с 2015 г. активно применяются специальные меры господдержки фермеров, направленные, в частности, на стимулирование кооперации. По словам министра сельского хозяйства Московской области, одним из текущих приоритетов аграрной программы Подмосковья является господдержка овощеводства закрытого грунта. В конце 2016 г. в Солнечногорском районе Московской области открылся высокотехнологичный оптово-распределительный центр «Радумля», построенный при непосредственном участии правительства Московской области. Смысл его функционирования заключается в соз-

дании недостающего звена инфраструктуры, позволяющего фермерским хозяйствам, не обладающим собственными складами для хранения произведенной плодоовощной продукции, организовать ее хранение с соблюдением надлежащего режима по температуре и влажности, чтобы таким образом увеличивать прибыль от ее реализации. Правительство Московской области рассматривает возможности для дальнейшего строительства подобных комплексов. На федеральном уровне также рассматриваются проекты для организации эффективной логистики в отношении товарных партий, поступающих от небольших хозяйств, в масштабах страны — например, для хранения и переработки рыбы. В некотором смысле подобные меры способны восполнить недостаточный уровень развития кооперации по инициативе самих фермеров.

Эксперты по вопросам аграрного рынка в частных беседах называют фермерское движение в России бесперспективным и даже обреченным. Однако ставить крест на будущем фермерского движения в России преждевременно.

Во-первых, во многих регионах России, прежде всего в Москве и Московской области, год от года увеличивается спрос на так называемые фермерские продукты. Показательной является, например, динамика развития форматов сетевой розницы, специализирующихся на торговле органической продукцией, заметно опережающая среднерыночные темпы роста. Так, количество магазинов московской торговой сети «ВкусВилл», специализирующейся на продаже натуральных продуктов для здорового питания, за период с января 2015 г. по октябрь 2017 г. выросло в десять раз. Хотя доля рынка фермерской продукции в общем товарообороте продуктовой розницы пока невелика, некоторые федеральные продуктовые ретейлеры, в частности торговая сеть «Перекресток», входящая в X5 Retail Group, и сеть гипермаркетов «Лента», переработали типовые планировки торгового зала, предусмотрев в нем отделы по продаже фермерской продукции по системе shop-in-shop (магазин-в-магазине). Во многих регионах России имеются локальные или межрегиональные розничные сети магазинов по продаже фермерских продуктов.

Особняком в этом ряду стоит проект группы российских предпринимателей LavkaLavka («ЛавкаЛавка»), объединивший в себе не только физические и виртуальные магазины по продаже фермерской продукции, но и сеть ресторанов, рынков, центр экспертиз и сертификации, а также собственное печатное издание, посвященное проблематике фермерства и органического земледелия. По словам одного из его основателей Бориса Акимова, «LavkaLavka не является магазином. По сути, он представляет собой некий фермерский кооператив, позволяющий фермерам найти своих покупателей, а покупателям найти своих фермеров — то есть живая социальная сеть, где фермеры и потребители могут свободно общаться.

Это социальный проект, направленный на появление в России и мире новой сельскохозяйственной и гастрономической культуры» [9]. В 2016 г. LavkaLavka стал участником международной федерации органического земледелия IFOAM и приобрел международную известность после выступления в Риме на заседании продовольственного и сельскохозяйственного агентства ФАО ООН в июле 2016 г., где их опыт создания сбыта и кооперации малых фермеров в России был с интересом рассмотрен зарубежными коллегами. По мнению директора российского представительства ФАО ООН, «множество мелких фермерских хозяйств гораздо устойчивее нескольких транснациональных корпораций, которые могут разориться, уйти с рынка или допустить заражение продукции, как это уже не раз случалось.

Бизнес-модель «ЛавкиЛавки» интересна тем, что она поддерживает мелкие и средние фермерские хозяйства, связывая их с потребителями в крупных городах. Во-первых, мировые продовольственные цепи недружелюбны к мелкому производителю, даже если он эффективен. Корпорациям выгоднее и удобнее закупать сырье у крупных производителей. В результате мелкие фермеры выпадают из продовольственной цепи и не получают дохода. «ЛавкаЛавка» создала и продвигает альтернативную транснациональным корпорациям логистическую модель — это доступ качественной продукции от мелкого производителя к потребителю. Тем самым она фактически спасает фермеров, дает им возможность развития» [10].

Во-вторых, в последние годы в агробизнес стремительно проникают новые технологии, несущие в себе колоссальный потенциал роста эффективности при сравнительно небольших инвестициях. Эксперты уже говорят о приближающейся цифровой революции во всем агропромышленном комплексе, которая затронет не только собственно сельскохозяйственное производство, но и всю цепочку создания добавленной стоимости вплоть до конечного потребителя, включая хранение, переработку, логистику и реализацию сельхозпродукции, а также усовершенствование самой интеграции между этими звеньями. Хотя теоретические основы большинства современных новаторских технологий — например, дифференцированного внесения удобрений на основе дистанционного зондирования земли (ДЗЗ), зародились несколько десятилетий назад, прикладные решения с каждым годом становятся все доступнее для фермеров — в рассматриваемом примере благодаря усовершенствованию и удешевлению дронов, пригодных для мониторинга посевов. Примечательно, что основной движущей силой, реализующей многие прорывные агротехнологии на практике, являются не столько крупные корпорации, сколько стартапы — небольшие коллективы энтузиастов-интеллектуалов как раз «фермерского» размера. Ниже представлен срез видов стартапов, успешно привлекавших инвестиции

на международных рынках в первой половине 2016 г., иллюстрирующий широту спектра их технологических специализаций.

Уже сейчас очевидно, что фермеры смогут принять активное участие в цифровизации агробизнеса и воспользоваться ее плодами. По мнению руководителя Института прикладного анализа данных Deloitte, «цифровизация сельского хозяйства не пустой звук: спутники, датчики, сенсоры на технике, данные торговых площадок, платформы сбора данных о полях, системы распознавания заболеваний растений, интеллектуальные ирригационные системы и прочее оборудование будут производить огромные объемы данных, обрабатывая которые передовые участники рынка будут получать на 20–50% больше валовой прибыли, чем «традиционные» хозяйства...» (рис. 2).

*Рис. 2.* Инвестиции в агростартапы в первой половине 2016 г. [11]

В недалеком будущем фермерские данные позволят решать задачи, аналогичные описанным выше. «А сами сельхозпроизводители смогут зарабатывать деньги не только на товарах АПК, но и на качественных данных, которые они тщательно собирали со своих полей» [11].

Даже при неглубоком знакомстве с программой международной конференции SMART FARMING WORLD RUSSIA 2017 (Москва, ноябрь 2017) [12] можно обратить внимание на разнообразие практических применений интернета вещей (Internet of Things или IoT) в агробизнесе и, в частности, в фермерских хозяйствах. По заявлению организаторов мероприятия, «цифровые технологии решают ключевые задачи фермеров: сокращение операционных расходов, себестоимости выращивания продукции, ресурсосбережение, улучшение урожайности, выявление проблемных зон земельных участков и т.д. Для решения этих задач используются беспилот-

ники и дроны, сети интернета вещей, спутниковые технологии, умные сенсорные системы, M2M, машинное обучение, глубинное обучение, робототехника, искусственный интеллект, технология блокчейн, открытые данные, точное земледелие, вертикальное фермерство и т.п.». Хотя форум предназначен не только для фермеров, сам факт организации международного диалога по этим вопросам вселяет определенный оптимизм в отношении будущего фермерского движения в нашей стране.

Подводя итоги проведенному анализу, можно сделать следующие выводы.

История фермерства в России выявляет определенные закономерности и периодичность в развитии, позволяя выделить следующие циклы: «развитие — угнетение», «индивидуальное — кооперативное», причем причины, их обусловливающие, каждый раз новые. Также следует отметить, что фермерские хозяйства в России на фоне дефицита современной высокоэффективной техники, не интегрированные в кооперативы и не получающие государственные субсидии в нужном объеме, не в состоянии применять современные технологии. Как следствие, в будущем они будут испытывать все бо́льшее конкурентное давление со стороны крупных агропредприятий. Особенно это будет характерно для отраслей, наиболее открытых для роботизации. При этом фермерские хозяйства, производящие «нишевую», в том числе органическую продукцию, с бо́льшей вероятностью сохранят свои конкурентные позиции в борьбе с агрохолдингами. Есть все предпосылки надеяться, что некоторые фермеры в ближайшие годы смогут извлечь дополнительную выгоду за счет внедрения инновационных агротехнологий, а также благодаря участию в сборе больших массивов данных (big data), необходимых для их эффективного применения.

## Литература


1. *Крупеников И. А.* История почвоведения (от времени его зарождения до наших дней). М.: Наука, 1981.
2. *Школьник Ю. К.* История России. Полная энциклопедия. — М.: Эксмо, 2008.
3. Библиотека Якова Кротова. Карты 19 века: отмена крепостного права в России — http://krotov.info/pictures/maps/19/1861ru
4. *Бородин А.* П. А. Столыпин. Реформы во имя России. М.: Вече, 2004.
5. *Аврех А.* П. А. Столыпин и судьбы реформ в России. М.: Издательство политической литературы, 1991.
6. *Башмачников А. Ф.* Подрезанные крылья российского фермерства// ISBN © Оригинал-макет ООО «Престиж-пресс», 2015.
7. Подмосковье: мониторинг развития животноводства в регионе. 03.11.17// портал Trade Milknet (дата обращения: 06.11.17) — http://trade.milknet.ru
8. *Козлов М.* Фермерство в сельской экономике России // Крестьянские ведомости. 08 января 2002 г. — http://fadr.msu.ru

9. *Акимов Б.* Публикация на сайте проекта (дата обращения: 05.10.17). — https://lavkalavka.com
10. *Серова Е.* Пост в социальной сети Facebook от 03.07.2016 (дата обращения: 05.10.17). — https://ru-ru.facebook.com
11. *Минин А.* Дигитализация сельского хозяйства. Как повысить эффективность аграрного бизнеса // Агроинвестор. Ноябрь 2017 г. — http://www.agroinvestor.ru
12. Официальный сайт конференции SMART FARMING WORLD RUSSIA 2017 — http://smartfarmrussia.ru

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ: С НАЧАЛА XIX ВЕКА ДО НАШИХ ВРЕМЕН

*УСЕНКО Дмитрий,*
*ТЫНИССОН Анастасия,*
*факультет почвоведения*

В начале XIX в. российское население на 90% было крестьянским. В основе роста сельскохозяйственного производства лежали экстенсивные методы благодаря увеличению площади земель, занятых под посев (преимущественно в южных и восточных районах прирост составил 53% за полвека) [1]. Процесс культивации новых и более продуктивных сортов посевных культур и наиболее продуктивных способов пахоты почв протекал с небольшой скоростью ввиду частых неурожаев. Постепенные изменения стали происходить с сер. XIX в.: увеличивались посевы сырья для промышленности (хмель и табак), внедрялись новые культуры, например сахарная свекла. Начиная с 1840-х гг. увеличивались площади земель под посев картофеля. Аграрная техника также претерпела ряд положительных изменений. В ряде регионов происходили процессы специализации: степные районы и Заволжье — пшеница, Закавказье и Крым — шелководство и виноградарство.

В это время в России было три категории хозяйств: помещичьи, удельные и государственные. В 1820-х гг. развитие помещичьих хозяйств практически исчерпало себя. Производительность снижалась и на барщине — крестьяне использовали всяческие предлоги, чтобы уклониться от нее. Среди работников в период формирования крестьянского ремесла возрастала конкуренция: заработные платы крестьян-оброчников снижались, и, как следствие, выплаты денежной ренты помещикам сокращались. Помещики-должники стали нередким явлением. Если в начале XIX в. в залоге находилось всего 5% крепостных крестьян, то в 1850-х гг. — уже свыше 65% [2]. Поступательное развитие экономики страны стало довольно гармоничным к к. XIX — нач. XX вв., однако Октябрьская социалистическая революция коренным образом изменила положение дел.

Во времена СССР предпринимательство было исключено из жизни населения и только после его распада снова появилась возможность заниматься предпринимательской деятельностью. Однако долгое время

сельскохозяйственная отрасль оставалась в упадке. На сегодняшний день сельское хозяйство является крупной отраслью экономики России. Объем производства в данной области в 2016 г. составил 5,6 трлн рублей, что составляет более 4% валовой добавленной стоимости [5]. Значительна доля сельского хозяйства и на рынке труда — более четырех с половиной миллионов человек считаются занятыми в сфере аграрного производства, что составляет почти 7% всех трудящихся граждан Российской Федерации.

Сельскохозяйственное производство в России представлено двумя основными сегментами — растениеводством и животноводством. На долю растениеводства приходится чуть бо́льшая часть объема сельскохозяйственного производства — 56% в 2016 г., в то время как животноводство на тот момент обеспечивало 44% рынка.

Основная часть сельскохозяйственного производства контролируется тремя основными категориями хозяйств: крупные агрохолдинги, индивидуальные хозяйства населения, фермерские хозяйства.

На долю крупных сельскохозяйственных организаций приходится 53% объема сельскохозяйственного производства.

Другой важной категорией хозяйств являются *индивидуальные хозяйства населения* — это хозяйства, в которых граждане собственным трудом обрабатывают земельные участки, предоставленные им в установленном порядке, например подсобные хозяйства. Производители этой категории также удерживают значительную часть рынка, на их долю приходится 35% объема производства, а в сфере растениеводства эти хозяйства имеют приблизительно равные доли с крупными сельскохозяйственными организациями — 41,36% и 41,64% соответственно [5].

Третьей значительной категорией, производящей до 12% от общей продукции сельскохозяйственного назначения, являются *фермерские хозяйства*. Фермерские хозяйства показывают бурный рост производства в последние годы. Так, в 2000 г. оборот фермерских хозяйств на территории РФ составлял 23,6 млрд руб. а в 2014 г. уже 422,7 млрд руб., что составляет увеличение оборота почти в двадцать раз.

Следует заметить, что аграрный бизнес во многом специфичен и всегда является предметом самостоятельного анализа ученых и практиков. Агропромышленному комплексу (АПК) присущ определенный набор характеристик: от многосоставной государственной политики до сезонности и чрезвычайно высокой зависимости от техники.

В РФ государство активно стимулирует и поощряет предпринимательство в аграрной сфере. Развитие фермерских хозяйств и хозяйств населения является приоритетом государственной политики в области сельского хозяйства. Так, например, в последнее время фермерам предоставляются значительные субсидии и гранты [4]. Начинающий фермер в соответствии

с некоторыми условиями (стаж в отрасли более трех лет, либо наличие специального образования, наличие 10% от запрашиваемой у государства суммы, стартовый капитал не менее 100 тыс. рублей) после прохождения несложных бюрократических процедур имеет возможность получить субсидии или гранты, которые обязан потратить на развитие производства. Программа субсидирования фермерских хозяйств обширная и состоит из нескольких возможных типов государственной поддержки крестьянского труда. К ним относятся: однократное предоставление грантов на создание крестьянского (фермерского) хозяйства, субсидирование процентных ставок по кредитам (сумма кредита до 5 млн рублей, срок предоставления субсидий 5 лет), предоставление грантов на бытовое обустройство начинающих фермеров, предоставление субсидий в части первого взноса при лизинге сельскохозяйственной техники [3]. Отдельное внимание уделяется развитию животноводческих ферм на базе фермерских хозяйств. Для крестьян, восстанавливающих или создающих молочные, а также прочие животноводческие фермы, предусмотрены субсидии в размере компенсации 60% затрат [4].

Действующие производители также претендуют на получение государственной поддержки. Предприятия, имеющие более чем трехлетний стаж в сельскохозяйственной отрасли, имеют право на получение субсидий по кредитам (100% ставки рефинансирования Центрального банка, до 40 млн руб.); предоставляются субсидии в размере порядка 50% на оформление земли (500 руб. за каждый гектар, стоимость оформления гектара равна 1000 руб.). Субсидируются также и потребительские кооперативы (субсидии в размере 50% от паевых взносов, но не более 100 тыс. руб. на члена кооператива в год) [5].

Значительное влияние на сельскохозяйственную отрасль оказывают политические события. Контрсанкции российского правительства в отношении западных стран и в целом протекционистская политика стимулируют развитие отечественной агропромышленной отрасли. Иностранные санкции направлены на ограничение роста российской промышленности в целом, неизбежно ведут к росту издержек, и в первую очередь — к значительному росту ставок по лизингу на дорогостоящую импортную сельскохозяйственную технику.

Специфичным для отрасли является и процесс регистрации предприятия. Согласно законодательству, фермерское хозяйство не может быть зарегистрировано как юридическое лицо, соответственно все фермеры в стране являются индивидуальными предпринимателями. Это влечет за собой ответственность за бизнес всем имуществом физического лица.

Важнейшей особенностью ведения предпринимательской деятельности в области сельского хозяйства является сезонность производства. Поздней осенью и зимой активность аграрного производства значительно умень-

шается, а основную прибыль фермерское хозяйство получает в весенне-летний период, что затрудняет развитие.

Большое влияние на фермерские хозяйства оказывают и погодные условия. Внезапные стихийные бедствия, такие как засуха, ураган, чрезмерные осадки или просто холодное лето, могут привести к полной потере урожая или по крайней мере значительному снижению его объема. При ведении животноводческого бизнеса эпидемии заболеваний среди животных могут значительно понизить поголовье; общая эпидемическая ситуация в регионе может потребовать принятие решительных мер, вплоть до полного уничтожения поголовья.

Предпринимательская деятельность в сфере сельского хозяйства на территории нашей страны имеет свои как сильные, так и слабые стороны. С одной стороны, налицо стимулирующая государственная поддержка, с другой — серьезная зависимость от многих абиотических факторов (климат). Однако главными факторами успеха для предпринимателя, решившего заняться сельским хозяйством, являются знания в выбранной сфере деятельности, наличие земельного участка и понимание, в каких климатических условиях и благодаря каким природным особенностям производство продукции будет успешным.

## Литература

1. *Горинов М. М.*, *Горский А. А.* и др. История России. Т.1. — М.: Владос, 1995.
2. *Тимошина Т. М.* Экономическая история России. М.: Юстицинформ, 2009.
3. Постановление Правительства РФ от 31 марта 2017 г. № 396 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» // Официальный интернет-портал правовой информации «ГАРАНТ».
4. Письмо Министерства сельского хозяйства РФ от 30 октября 2012 г. № АП-10-27/9928 «Об отборе региональных программ поддержки начинающих фермеров и развития семейных животноводческих ферм в 2013 году» // Собрание законодательства РФ.
5. Национальный доклад Министерства сельского хозяйства РФ от 3 мая 2017 г. №850-р. «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» // Официальный интернет-портал правовой информации «ГАРАНТ».

# ХРИСТИАНСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

*КАРАМАНЧУК Анастасия,*
*философский факультет*

*СТАРИКОВА Анна,*
*экономический факультет*

Для экономического развития российской экономики по-прежнему остается актуальной проблема неэффективности малого и среднего бизнеса, увеличения доли частного сектора в экономике и повышения рентабельности существующих негосударственных коммерческих организаций [5]. В условиях современной России степень вмешательства государства подразумевает большую роль правительства в решении вопросов, связанных с улучшением инвестиционного климата России, созданием условий для активизации предпринимательской деятельности, внедрением программ поддержки начинающих бизнесменов и т. д. [4]. В свою очередь, внешнее стимулирование указанных процессов представляется недостаточным в связи с отсутствием или недостаточной выраженностью внутренних мотивов, побуждающих заниматься предпринимательством.

Причины сложившейся ситуации заключаются в комплексе экономических, политических и правовых факторов [4], внутри которого влияние элементов и их соотношение оказывается различным для каждой отдельно взятой личности. Однако немаловажным представляется и психологический аспект, раскрывающийся в особенностях российской ментальности, сформировавшийся под воздействием целого ряда условий: исторических, географических, этнических и др. В этом ряду находится и религиозная составляющая. Важно, что в течение длительного периода русской истории господствующей конфессией было православие на фоне наличия большого числа иных вероисповеданий.

Связь между религиозным учением и экономическим поведением индивида видится главным образом в том, что через этические требования, предъявляемые к последователю той или иной конфессии или религии в целом, формируются его жизненные ценности и приоритеты, регламентирующие отношение данного человека к материальным благам и способам их приобретения [6]. Становится очевидной важность изуче-

ния социально-экономического учения различных религий и конфессий и, в частности, его влияния на развитие отдельных сторон общественной деятельности, одну из которых представляет собой предпринимательство. В данной статье рассмотрены основы экономической части социального учения Русской православной церкви (РПЦ) и современных российских протестантских деноминаций, представленных Консультативным советом глав протестантских церквей России (КСГПЦР). В настоящее время в Консультативный совет входят: Евро-Азиатская Федерация Союзов Евангельских Христиан-Баптистов; Российский Союз Евангельских Христиан-Баптистов; Евро-Азиатское отделение Церкви Христиан Адвентистов Седьмого Дня и Западно-Российский Союз Церкви Христиан Адвентистов [7].

Стоит отметить некоторую условность деления христианства на три конфессии (православие, католичество и протестантизм), вследствие чего в рамках этой статьи упоминание православной и протестантской социальных концепций будет касаться лишь указанных выше организаций. Цель данной статьи — определить, является ли специфика русского менталитета, обусловленная в том числе религиозными взглядами, причиной невысоких темпов развития предпринимательства в России. В ходе анализа будут выявлены сходства и различия во взглядах РПЦ и КСГПЦР на соблюдение религиозных предписаний, на отношение к труду, на понятие собственности, на вопрос распределения результатов труда, на мотивы предпринимательской деятельности. Материалом для анализа послужили следующие документы: «Социальная позиция протестантских церквей России» (2009) и «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви» (2000).

Следует выделить базовое различие православного и протестантского учения в целом. Православие, в особенности русское, отличается приданием б*о*льшего значения эсхатологическому в*и*дению истории человечества от сотворения мира до Судного дня. Это в*и*дение во многом определяет ориентированность православного учения на нечто внеземное, запредельное, выражением которого становится особое отношение к аскезе и идее монашества и, как следствие, принятие в качестве основной задачи подготовки человека к концу времен [2]. Земная жизнь и мирские блага считаются преходящими и существуют лишь для обеспечения человека всем необходимым, поэтому следует собирать подлинные богатства, сокрытые на небесах, через исполнение установленной церковью обрядности и нормативных установок православия.

В протестантизме, напротив, спасение человека достигается не путем соблюдения религиозных предписаний, а только верой (Sola Fide). Деление на мирян и монахов отсутствует, в связи с этим именно в повседневной жизни возможно найти путь к спасению. Исходя из обозначенных

особенностей, рассматриваются основные положения социально-экономического учения.

Следующим шагом анализа станет характеристика труда в социальных концепциях указанных выше организаций. И РПЦ, и российские протестантские деноминации воспринимают труд как естественную и неотъемлемую часть человеческой жизни, поскольку первым людям в качестве заповеди было доверено возделывание и охрана райского сада: «И взял Господь Бог человека [которого создал], и поселил его в саду Едемском, чтобы возделывать его и хранить его» (Быт. 2:15). В их учениях отмечается наличие творческой составляющей этой деятельности в начале ветхозаветной истории и изменение ее характера после грехопадения: труд стал тяжкой повинностью, направленной на поддержание человеком собственного существования. Однако его назначение не ограничивается удовлетворением материальных потребностей человека, поскольку результаты этой деятельности позволяют ему заботиться о ближних и о тех, кто не может зарабатывать себе на жизнь. Кроме того, очевидно, что проявление творческого подхода положительно оценивается организациями обеих конфессий ввиду того, что именно в развитии творческого начала проявляется богоподобность человека Творцу.

Отличительной особенностью социального учения православия является его в*и*дение роли человека как сотворца и соработника Бога, тем самым подчеркивается личная ответственность индивида за принятые им решения. Тем не менее основное функциональное значение трудовой деятельности в православном мировосприятии лежит в духовной плоскости. Труд — это инструмент, тренирующий волю и способствующий приобретению человеческой душой добродетелей и защите ее от пороков и страстей, поскольку в ходе него верующий обращается помыслами к Богу. В связи с этим одним из главных понятий экономической доктрины православия является «умное делание», которое подразумевает сопровождение каждого акта труда сосредоточенной молитвой [8].

В свою очередь, в протестантской социальной концепции подчеркивается, что труд имеет первенствующее положение среди других компонентов экономической жизни, поскольку именно в процессе трудовой деятельности происходит становление личности человека. В связи этим необходимо обратить внимание и на тот факт, что труд выступает в протестантской концепции как призвание и поэтому является необходимым для самореализации человека, осознанием им своего места в мире, но главное — осуществления Божественного замысла в мирской жизни. Таким образом, в протестантизме труд понимается как одна из форм богопоклонения.

Согласно социальной позиции РПЦ и протестантских организаций России любая деятельность является одинаково значимой, и единствен-

ным критерием для ее оценивания может быть лишь соответствие Божьей воле. Вследствие этого, с одной стороны, оба учения признают возможность ведения предпринимательства; с другой — они накладывают на предпринимателей ограничения при выборе сферы бизнеса, потому что деятельность, направленная на развитие и удовлетворение греховных потребностей, не может быть богоугодной.

Далее следует отметить, что предпринимательство возникает в условиях признания и уважения частной собственности. Право человека на частную собственность и легитимность ее защиты от посягательств подтверждается в декалоге Библии, а обоснование наличия института собственности исходит из потребности человека поддерживать свое земное благосостояние и воспроизводить себя как биосоциальное существо: «Не кради... Не желай дома ближнего твоего, не желай жены ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла его, ни всякого скота его, ничего, что у ближнего твоего» (Исх. 20:15-17).

Однако единственным собственником земли и всего, что ее наполняет, считается Бог, в связи с этим право собственности понимается как наделение субъекта правом пользования этими благами, при котором он всегда должен помнить об их истинном владельце: «И благословил их Бог, и сказал им Бог: плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю, и обладайте ею, и владычествуйте над рыбами морскими и над птицами небесными, и над всяким животным, пресмыкающимся по земле» (Быт. 1:28). Тем не менее в православии акцент делается на необходимости заботиться «о небесных сокровищах», а материальные блага считаются преходящими и не только не делают человека счастливым, но и могут привести к его полной нравственной деградации: «Итак не заботьтесь и не говорите: что нам есть? или что пить? или во что одеться? потому что всего этого ищут язычники, и потому что Отец ваш Небесный знает, что вы имеете нужду во всем этом. Ищите же прежде Царства Божия и правды Его, и это все приложится вам» (Мф. 6:31-33).

В протестантской концепции материальные блага также не должны являться самоцелью, ибо, как уже было отмечено выше, они должны использоваться для социального служения. Однако существует тенденция к поощрению плодотворной деятельности, указание на которое видится в притче Иисуса Христа о приумножении талантов (Мф. 25).

В соответствии с указанным ранее особым почитанием монашеских идеалов в православии отказ от личной собственности видится весьма эффективным способом укрепления духовного единства верующих, следовательно, очевидно предпочтение аскетического взгляда на земные блага. В отличие от православия, в протестантизме, не имеющем института монашества, предпринимательство, являясь частью повседневной жизни человека, воспринимается как особый тип служения Богу, в котором человек

может проявить не только предприимчивость и стремление к развитию, но и качества, характеризующие понятие «аскетизм в миру», а именно скромность, умеренность, бережливость, ответственность. Эти этические принципы становятся главными объектами культивирования для последователей протестантского учения.

Важным представляется различие позиций организаций в вопросах распределения результатов труда. В православном учении за участниками труда признаются равные права на его плоды в соответствии с принципом социальной справедливости. Протестантские деноминации считают прибыль вознаграждением предпринимателя за его усердный труд и проявленную инициативу, а потому подразумевают неравное разделение доходов между участниками производства. В свою очередь, залогом честного распределения заработанных богатств служит соблюдение предпринимателями добродетелей, составляющих понятие «аскетизм в миру», а также рациональное использование ими материальных благ путем их направления на нужды социально незащищенных слоев населения.

Мотивация является важной составляющей развития заинтересованности в предпринимательской деятельности. Некоторые протестантские учения, ставя в центр повседневную жизнь, считают личный успех критерием, позволяющим выявить предопределенность отдельно взятого индивида к спасению [3]. В учении РПЦ предпринимательству придается меньшее значение, поскольку имущественное положение не свидетельствует об угодности или неугодности человека Богу. Однако ввиду того, что в основе регулирования экономических отношений должна лежать любовь к ближнему, характер этих отношений может считаться важным показателем для оценивания соответствия поступков индивида божественной воле: «Заповеди: «не кради», «не пожелай чужого»... и все другие заключаются в сем слове: «люби ближнего твоего, как самого себя» (Рим. 13:9). Также с этой точки зрения невозможно воспринимать исполнение профессионального долга как служение Христу, а потому профессионализм не является добродетелью, хотя православие и не отрицает необходимости честно и добросовестно трудиться [1].

Подводя итоги, следует обратить внимание, что развитие предпринимательства зависит не только от создания соответствующих экономических условий, но и во многом от отношения общества к данной деятельности [3]. Этические установки, сформированные в том числе под воздействием и религиозного сознания, играют значительную роль.

В России стремление к приобретению материальных благ с помощью предпринимательской деятельности вызывает противоречивые чувства, одно из которых чувство ложной значимости ценности обладания ими. Возведение в православном учении монашеского аскетизма над мирской суетой способствует укреплению таких взглядов. Несмотря на это, нельзя

не замечать и западного влияния, прежде всего протестантской этики, социально-экономические положения которой заимствуются и произрастают на российской почве только наполовину, а именно: в части ее отношения к собственности, качествам предпринимателя как пассионария, распределению результатов труда. Проявление «аскетизма в миру», которое позволило бы преодолеть недоверие к предпринимателям, приживается медленнее и тяжелее, хотя и является связующим звеном православия и протестантизма. Православие, таким образом, имея общую с протестантизмом цель, состоящую в достижении Царствия небесного, идет к ней другим путем и иначе оценивает сопутствующие этому виды деятельности. Это является спецификой русского менталитета, которая может послужить обоснованием невысоких темпов развития предпринимательства в России.

## Литература

1. *Батаева Б. С.* Ценностные ориентиры хозяйственного поведения россиян: культурно-религиозный аспект // Проблемы современной экономики. 2014. № 3 (51).
2. *Коваль Т. Б.* Религия и экономика: труд, собственность, богатство. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2014.
3. *Лукаш А. В.* Предпринимательство и духовно-нравственная культура России // Омский научный вестник. 2007. № 4 (58).
4. *Медведева Н. В.*, *Куцова К. О.* Исследование предпринимательской активности граждан в Российской Федерации: ограничения и потенциальные возможности // Мир экономики и управления. 2017. № 3 (17).
5. *Обаляева Ю. И.*, *Черный А. С.* Малый и средний бизнес в системе контрактных отношений // Journal of Economic Regulation. 2015. №1 (6).
6. *Помпеев Ю. А.*, *Качанова Е. А.* Экономика и нравственность // Вестник СПбГУКИ. 2013. № 2 (15).
7. Социальная позиция протестантских церквей России. Москва. 2009. — http://www.g-protestant.com
8. *Шелюто В. М.* Труд как сакральная ценность в религиозной культуре / Морская отрасль в контексте социальных процессов: технологии, риски, ценности. Материалы III Международной научно-практической конференции (Керчь, 29–30 мая 2015 г.) / Общ. ред. М. Л. Яковенко, Л. И. Кемалова, М. А. Никонорова. Керчь: ФГБОУ ВО «КГМТУ». 2015.

# ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ СКВОЗЬ ВЕКА И КОНТИНЕНТЫ

*АРТЕМОВА Мария,*
*КЛЕВЕНСКАЯ Елизавета,*
*исторический факультет*

Четкую ли картину воспроизводит наше сознание, когда мы слышим об инвестициях? Разберемся, что представляют собой инвестиции, и рассмотрим разновидности финансовых вложений на российском примере. Известно, что инвестиции — это все, что вкладывается в бизнес с целью извлечения прибыли: деньги, ценные бумаги, имущество, права, имеющие денежную оценку.

Для всестороннего анализа инвестиционного процесса надо понимать, что ключевую роль здесь играет одно из сложнейших экономических понятий — капитал. В общем смысле под капиталом можно понимать все, чем предприниматель располагает на данный момент времени. Важность капитала, значение продукта, технологий и фигуры предпринимателя рассматривал Й. Шумпетер. Продвигая концепцию экономических циклов, австрийский экономист видел залог экономического развития в создании новых благ, разработке и применении передовых технологий, освоении нового рынка сбыта, приобретении новых источников сырья и материалов [1]. Технический прогресс осуществляется благодаря активности предпринимателя, открытого инновациям. Для объяснения экономических явлений Й. Шумпетер включил «нововведения» в так называемые «деловые циклы» волновых колебаний. Получая реализацию в разные сроки (55 лет, 10 лет, 2 года), новшества способны создавать новые виды продукции.

Чтобы реализовать нововведения, новатор-предприниматель нуждается в кредите, который ему могут предоставить банки. Таким образом, инвестирование выступает как органическая часть инновационной деятельности.

В эпоху феодализма существовал обычай инвеституры, когда феодал передавал вассалу управленческие полномочия над земельным наделом или должность, закреплявшие вассальную зависимость. Передача сопровождалась приобретением феодалом-вкладчиком дополнительных преимуществ: он имел возможность прибавлять к своему имуществу свободную землю и распоряжаться ею.

История формирования института инвестиций в России делится на четыре этапа.

- XVII — перв. пол. XVIII в. Политика первых Романовых на российском престоле способствовала организации инвестиций: в городах России появляются мануфактуры А. Виниуса, П. Марселиуса и Ф. Акемы.
- Дореволюционный период (втор. пол. XVIII в. — 1917 г.). В 1763 г. высочайшее постановление Екатерины Великой о создании в Российской империи первого акционерного общества по торговле на Средиземном море.
- Советский период (1917—1991 гг.) начался с ликвидации инвестирования частных хозяйств. Инвестиции потребовались, когда Советское государство, переживавшее снижение уровня производства промышленности, встало перед задачей восстановления экономики. Капитал привлекался практически всеми потенциальными источниками финансирования: займами, торговлей, концессиями.
- Современный период (1991 г. — наши дни) наступил в 1990-е гг. с приватизацией государственной собственности [2]. Либерализация цен привела к гиперинфляции, обесценившей накопления большей части россиян. До сих пор российские предприниматели испытывают трудности с привлечением капитала в бизнес. Следует различать собственный, привлеченный и заемный капиталы.

*Собственный капитал* — это собственные средства компании (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность в виде патентов, программных продуктов, торговых марок), без которых невозможно ее развитие. Это главный ресурс предприятия, при отсутствии которого оно лишается возможности привлечь или занять средства, поскольку инвесторы заинтересованы в получении прибыли от финансового вложения. Так, предприятие, теряющее рыночный потенциал, становится банкротом.

Обращаясь к истории, заметим, что начиная с царствования Николая I к инвестиционной деятельности оказались привлечены почти все сословия империи. Основными инвесторами были владетели земли — помещики. После издания манифеста об отмене крепостного права 1861 г. наиболее зажиточные из освободившихся крестьян приобрели в собственность землю, что создало устойчивую систему крепких крестьянских хозяйств и дало начало инвестиционному подъему.

Сейчас собственный капитал во многих российских компаниях испытывает нехватку инвестиционных средств для его восстановления. Из-за того, что более 40% производственных мощностей в России отжили свой век, страна не в состоянии выводить на рынок конкурентоспособную продукцию. Так, за последнее десятилетие вследствие износа оборудования станочный парк в России уменьшился в два раза [3].

Предприятию для развития недостаточно собственных инвестиций, и поэтому используются капитал привлеченный и капитал заемный. Но при отсутствии внутренних источников инвестиций получить деньги извне проблематично.

*Привлеченный капитал* подразделяется на внешний и внутренний; кратко- и долгосрочный. Физические или юридические лица становятся инвесторами, когда покупают выпущенные для привлечения дополнительных средств ценные бумаги. Полученные от продажи ценных бумаг деньги инвесторы вкладывают в предприятие, чтобы в перспективе получить прибыль. Но инвестор знает, что вложенные средства могут ему не вернуться из-за возможности обесценивания акций или при банкротстве инвестируемой компании.

Решение инвестора способствует проведению предприятием сложной и длительной процедуры привлечения средств: инвестируемый объект обязан предоставить гарантии платежеспособности во избежание непредвиденных ситуаций вроде утраты собственности и руководства предприятием.

В России подъем торговли и промышленности начался с 1864 г., когда был открыт Первый акционерный коммерческий банк. Это потребовало получения кредитов на долгосрочной основе, которые выдавались государственным заемным банком под залог имений, фабрик и прочих строений. Из-за последующих затем банкротств часть созданных банков потеряла платежеспособность, и правительству пришлось запретить выдавать заемные средства под залог недвижимости.

С целью привлечь государственные инвестиции компании становятся участницами проектов и программ, которые организуются правительством РФ или местными властями. Такое участие увеличивает шансы предприятия на получение льгот, таких как грант на деятельность, кредит на льготных условиях, пользование помещениями и оборудованием. В отличие от частных инвесторов, государство предоставляет льготы на безвозмездной основе.

С 2005 г. для содействия малому и среднему бизнесу министерство экономики осуществляет проект по выделению пособий из общегосударственного бюджета. Цель проекта: обеспечить потребности предпринимателей в денежных, имущественных и информационных резервах (конечная кредитная ставка в инвестиционных целях равна 6,5% с ограничением в 1 млрд руб.). Так, кредиты выделяются на проекты сельского хозяйства, строительства, обрабатывающих производств, туризма, транспорта и связи, здравоохранения и утилизации отходов, сферы общественного питания и бытовых услуг.

В настоящее время Минэкономразвития РФ реализует положение Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки ма-

лого и среднего предпринимательства на период до 2020 г. Уже можно видеть, как увеличивается результативность использования ресурсов и вырабатываются новые гарантийные продукты.

Малый бизнес не может пользоваться традиционными банковскими продуктами (небольшой суммой кредита, отсутствием кредитной истории, удаленностью населенного пункта и т.д.) и испытывает нехватку в привлеченных средствах. Поэтому программа поддержки МСП делает акцент на развитии микрокредитных организаций и предпринимательского финансирования [4].

Внешний привлеченный капитал (иностранные инвестиции) — это капитал, вложенный в экономику другой страны. Иностранные инвестиции не подразумевают сложной процедуры привлечения средств, поскольку государство позволяет иностранному капиталу находиться на своей территории [5].

В свое время по итогам реформы российской денежной системы в 1895–1897 гг. был установлен золотой стандарт, т. е. денежная масса приравнивалась к золотым запасам Российской империи. Благодаря тому, что ассигнации можно было обменять на золотые червонцы, в стране сложились основные промышленные районы, и стало возможным привлечение иностранного капитала.

В период проведения НЭПа в 1920-е гг. широко были распространены концессии: иностранные фирмы направляли свои капиталы в СССР. Но когда выявились противоречия НЭПа, экономическое возрождение оказалось невозможным: власти пытались сохранить и развить промышленные предприятия и не допустить их соперничества с концессиями. При этом негативные последствия конкуренции были преувеличены, а позитивные игнорировались. Важное значение имели два идеологических фактора: не позволить иностранцам получить выгоду за счет природных ресурсов СССР и не допустить развития частного сектора. Поэтому до начала 1970-х гг. советское правительство препятствовало появлению свободной денежной массы у населения. Советский Союз выдвигал концессии как компромисс, позволяющий привлечь иностранных инвесторов, получавших надежные гарантии в форме договора на эксплуатацию конкретного предприятия, а государство — средства для развития промышленного производства.

Получается, что иностранные инвестиции привлекаются, когда государство испытывает недостаток средств для поддержания своего внутреннего устроения. Поэтому с целью привлечения средств государство осуществляет льготный режим ввода иностранных инвестиций и слабый контроль над их функционированием. Взамен в инвестируемом государстве создаются новые рабочие места, повышается качество производимой на предприятиях продукции, происходит перенятие опыта

зарубежных коллег, быстро осваиваются районы и полезные ископаемые [6].

В 2015 г. объем инвестиций в основной капитал увеличился только в области добычи полезных ископаемых. В следующем году этот тренд сохранился, а за первую половину 2017 г. показатель поднялся на 7,5%.

Чтобы открыть предприятия с участием иностранного капитала, нужно ввезти технологическое оборудование, его наладить и запустить; обучить персонал использованию оборудования; обеспечить предприятие запасными материалами. Но для этого необходимо, чтобы государственные компании располагали собственными ресурсами. На данный момент на фоне бюджетного дефицита инвестиционный климат не располагает иностранные компании инвестировать в Россию. В том числе на вопрос, почему зарубежные компании не инвестируют в Россию, ответил Петербургский Международный экономический форум (2017 г.). Было выявлено, что основная причина снижения инвестиций в России заключается в высокой неопределенности перспектив ее роста, а главная проблема кроется в слабости институтов защиты прав собственности. Также эксперты считают, что в отрасли, ориентированные на внутренний спрос, нет инвестиций по причине падения доходов населения [7].

В эпоху завершения формирования глобального экономического пространства Россия должна стать страной, привлекательной для инвестиций зарубежных партнеров, поскольку выигрывают те страны, которые кооперируются. В 2011 г. был создан Российский фонд прямых инвестиций, который осуществляет прямые инвестиции в перспективные российские компании совместно с ведущими инвесторами мира. По линии этого фонда осуществляется международное сотрудничество с французским, итальянским, египетским, турецким, армянским, вьетнамским, корейским, индийским, китайским инвестфондами.

*Заемный капитал,* так же как привлеченный, подразделяется на внешний и внутренний, кратко- и долгосрочный. Он состоит из кредитов, предоставляемых государством и фондами поддержки предпринимательства, кредитов банков, инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов, векселей и др. Заемные средства предоставляются на заранее оговоренных условиях и в отличие от привлеченного капитала предполагают обязательный возврат средств. Например, в Российской империи первой половины XVIII в. главными источниками финансовых ресурсов были займы у монастырей и частных лиц.

Кредиты зачастую являются единственным способом получения необходимых для развития компании средств. Крупные финансовые организации готовы предоставить кредиты тем компаниям, которые не способны удовлетворить внутренние запросы за счет собственных ресурсов или привлечения средств частных инвесторов. Однако привлечение заем-

ного капитала невозможно без предоставления гарантий платежеспособности предприятия. Поскольку предприятие не может быть полностью застраховано от банкротства, инвестор, заинтересованный в получении прибыли от инвестиционной деятельности, должен быть уверен в том, во что он инвестирует свои средства. Поэтому на привлечение заемных средств могут рассчитывать лишь организации, отличающиеся стабильным финансовым положением. В целом внутреннее кредитование носит выгодный характер для предприятия.

Внешнее кредитование, наоборот, негативно влияет на предприятие и общую экономическую ситуацию государства. Об этом красноречиво свидетельствует история. Перед Первой мировой войной Франция и Англия предоставили Российской империи кредит, чтобы последняя смогла закупить французскую и английскую технику для предстоящей войны с Германией. Советское правительство долгое время не признавало числившийся долг. Начиная с 1990-х гг. Россия начала постепенно отдавать долги. На 2015 г. России оставалось выплатить 15 млрд руб. Страна и сейчас, по прошествии трех лет, готова перечислить положенные средства, но французское и английское правительства отказываются принять все средства сразу — в их интересах, чтобы Россия как можно дольше оставалась зависимой и числилась в должниках.

Предоставление финансовых ресурсов, оказание технической и консультационной поддержки странам преимущественно со средним уровнем дохода, в том числе России, осуществляется ключевой структурой Всемирного банка — Международным банком реконструкции и развития (МБРР). С 1998 г., когда Россия стала членом МБРР, банк одобрил для страны 71 заем по цене 14,35 млрд долл. США. Период наибольшей финансовой активности пришелся на первые годы членства России в МБРР: доля заимствований, полученных РФ от банка, составила 87% от общего массива привлеченного кредита от МБРР за весь период ее членства в организации. Примечательно, что РФ занимает средства преимущественно на реализацию проектов в области федерального и государственного управления — на них приходится более 50% от общего объема финансирования [4].

В заключение следует отметить, что какой бы ни была экономическая ситуация в стране, Россия, пожалуй, всегда будет оставаться загадкой для иностранных инвесторов: только в России пишутся передовые научно-исследовательские работы, проводятся технические инновации и производственные мощности.

## Литература

1. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. — М.: Директмедия Паблишинг, 2008.

2. Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта // Развитие инвестиций в России: история и перспективы, 25 декабря 2017. Режим доступа: https://www.kom-dir.ru/article/2125-razvitie-investitsiy (дата обращения: 17.08.2018).
3. Иносми.ру // Коротко о главном: российская экономика—2017, 4 января 2017. Режим доступа: https://inosmi.ru/economic/20170104/238482276.html (дата обращения: 17.08.2018).
4. Министерство экономического развития Российской Федерации // Малый и средний бизнес / Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/ (дата обращения: 17.08.2018).
5. Promdevelop // Иностранные инвестиции в экономике России — современный этап и перспективы. Режим доступа: https://promdevelop.ru/inostrannye-investitsii-v-ekonomike-rossii/ (дата обращения: 17.08.2018).
6. *Захаров В. К.* Номология. Воспроизведение и обновление человеческого бытия. — М.: Onebook.ru, 2016.
7. Ведомости // Бизнес рассказал, почему в России падают инвестиции, 17 июня 2016. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/17/645843-pochemu-v-rossii-padayut-investitsii (дата обращения: 17.08.2018).

# II. СТАРТАП В РОССИИ И ДРУГИХ СТРАНАХ

## ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В РОССИИ

*ДЖЕГОЛЯ Ирина,*
*ЕГОРОВА Варвара,*
*юридический факультет*

*СТАРИКОВА Анна,*
*экономический факультет*

Предпринимательство играет значительную роль в развитии экономики страны, создает новые рабочие места, способствует научному прогрессу, внедрению технологических новинок и в целом содействует повышению экономической мощи государства. Однако для того, чтобы открыть свое собственное дело, необходимо обладать определенными факторами производства. Как правило, в экономике выделяют четыре основных фактора производства: труд, землю, капитал и предпринимательские способности (в современном обществе также в качестве фактора производства выделяют информацию). Предпринимательскими способностями должен обладать человек, осуществляющий предпринимательскую деятельность. В литературе зачастую предпринимателя определяют как человека, осуществляющего рисковую экономическую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от производства и продажи товаров, оказания услуг, выполнения работ [10]. И, казалось бы, для того чтобы составить словесный портрет современного предпринимателя в России, достаточно было бы перечислить те способности, которыми он должен обладать, ведь под способностями, как известно, понимают индивидуальные особенности и свойства личности. Следовательно, предпринимательские способности и включают в себя психологические особенности, черты характера, качества, присущие предпринимателю. Но данный подход является ошибочным, так как существует ряд проблем. Во-первых, отсутствует универсальный перечень того, что следует относить к предпринимательским способностям. Во-вторых, описывая образ современного предпринимателя в России, необходимо учитывать реалии настоящего времени,

экономическую, правовую культуру и традиции страны. В-третьих, существует недостаточная разработанность вопросов о психологических особенностях предпринимателей, их противоречивость и значительное наличие разноплановой информации по этому поводу [7]. В-четвертых, немалую роль в создании образа предпринимателя играет сам человек, занимающийся предпринимательством. К тому же, чтобы попытаться «нарисовать портрет современного предпринимателя в России», нужно проанализировать, как меняется его образ в историческом контексте, выявить психологические особенности, присущие предпринимателю в тот или иной исторический период.

Таким образом, необходимо проследить модификации, происходящие в образе предпринимателя с момента зарождения института предпринимательства до настоящего времени; проанализировать имеющиеся статистические данные и провести социологический опрос среди молодежи относительно свойственных предпринимателю личностных особенностей; рассмотреть успешные примеры предпринимателей в современной России; сопоставить данные проведенного опроса с результатами предыдущих исследований.

## Образ предпринимателя: исторический взгляд

Предпринимательство в России развивается с IX по XVII век в основном как торговое, и ключевую роль здесь играет купечество [1]. Деятельность купцов в тот период еще не может рассматриваться как предпринимательская деятельность в ее современном понимании. Она представляет собой ростки, зачатки предпринимательства. В XVIII веке возникают первые крупные производства, интересы которых поддерживаются государством, создаются условия для перехода от торгового капитала к промышленному [3]. В данный исторический период развития зарождается сословие купцов в социокультурном плане, у них начинает формироваться небольшими темпами система ценностей, отличная от мотиваций и целей предпринимательства Западной Европы. Российское купечество приобретает уникальные черты. В среде предпринимателей формируется особенное национальное самосознание, которое в отличие от рационализма и прагматизма Запада не имеет собой главной целью возрастание собственности. Но это совсем не означает, что предприниматель того исторического периода не ставит перед собой цели получения прибыли и достижения успеха в осуществляемой им экономической деятельности, напротив, такие черты, как практичность и индивидуальность, присущи предпринимателям в России. Но стоит отметить, что указанные характеристики в системе ценностей русской православной культуры занимают далеко не главное место, и для российского предпринимательства XIX века

основой национального менталитета являются православные ценности [5]. Таким образом, приоритет духовно-нравственных начал над материальными укрепляется в сознании русских купцов столетиями ввиду воздействия на них традиций православного воспитания, а также посредством тесной связи с крестьянством и городскими низами.

Реформы 60–70-х годов XIX века носят либеральный характер и становятся началом для ранней индустриальной модернизации России. Последняя является причиной более быстрого протекания процесса капитализации экономики России и развития всех видов предпринимательства: промышленного, торгового, аграрного, банковского [3]. Ввиду произошедших изменений в экономике страны, смены социальных ориентиров в обществе наблюдаются определенные модификации и в образе предпринимателя того времени. Предприниматели вынуждены приспосабливаться к новым условиям. Это люди, обладающие деловой хваткой, предприимчивостью, способностями к цивилизованному ведению своего дела. Законы, принимаемые в тот временной отрезок, шаг за шагом утверждают принципы свободы, равноправия в занятии предпринимательской деятельности, бессословности. Законодательство решает задачи официального оформления статуса предпринимателя. К тому же в предпринимательской среде ускоренным темпом происходит процесс создания новой системы социокультурных ценностей. Одним из видимых показателей этого является развитие традиций благотворительности и меценатства. Общество реагирует на изменение менталитета российских предпринимателей, что выражается в изменениях его отношения к этому классу. Тем не менее эти перемены незначительные, низшие слои населения не одобряют деятельности предпринимателей, обладающих большим количеством ресурсов. Для дворянского же сословия торгово-промышленная деятельность считается малопочтенным и непорядочным делом [2].

Во второй половине XIX века в России отечественные предприниматели участвуют в деятельности различных купеческих обществ, служат в министерствах. Несмотря на тот факт, что предприниматели не получают финансовых выгод, льгот и существенных сословных преимуществ, посредством такой деятельности они увеличивают свои возможности по получению чинов и наград. Это связано с тем, что поощрение самодержавной властью предпринимателей считается достаточно редким явлением, а иногда вообще единичным, в том случае, если оно касается изменения социального статуса. Как правило, такие поощрения включают награждения титулом дворянства и родовыми титулами [2].

XX век является для России веком кардинальных перемен и характеризуется новыми потрясениями. Они не обходят стороной и сферу предпринимательства. Революции, смена идеологии, установление нового режима в стране (1917 г.) становятся причинами полного упразднения

частной собственности и формирования бестоварного социализма. «Невостребованный государством потенциал предпринимательской энергии стал уходить в теневую экономику, которая постепенно превращалась в структуру, параллельную официальной экономике» [5]. Частные предприниматели 20-х годов двадцатого столетия — одна из наименее изученных групп советского общества [8]. В литературе их именуют нэпманами исходя из наименования исторического периода, в который они осуществляют экономическую деятельность (а именно периода новой экономической политики 1921–1929 гг.). Среди нэпманов явно прослеживается две группы: богатые торговцы и промышленники, как правило, с дореволюционным стажем и мелкие предприниматели, а то и вовсе случайные люди, которых безработица вынудила заняться торговлей или ремеслом. В обществе в тот период культивируется враждебность по отношению к предпринимателям, и такое отношение помогает им осознавать себя социальной общностью, интересы которой вступают в противоречие с интересами большинства других социальных групп [8]. Жизнь нэпмана нелегкая, каждый день он ожидает разорения, тюрьмы, ссылки. Таким образом, говоря о психологических особенностях, присущих нэпманам как предпринимателям, осуществляющим экономическую деятельность в условиях жестко ограниченной предпринимательской свободы, можно отметить следующее: нэпманы обладали в особенности такими качествами, как смелость, отчаянность, готовность столкнуться с любыми обстоятельствами и изменениями.

С 1926 года и вовсе начинает проводиться политика по вытеснению частного сектора в экономике прежде всего путем резкого увеличения налогов. Кардинальным же моментом становится принятие постановления о полном запрете частной торговли в СССР осенью 1931 года. К началу 1930-х годов в СССР частные предприниматели как социальная группа перестают существовать, бывшие нэпманы подвергаются репрессиям.

В 1991 году в связи с распадом СССР в России расстраивается командно-плановая система экономики, начинается новый период реформ, затронувших в том числе и сферу предпринимательства. Конечно, изменения, произошедшие посредством этих перемен, отражаются и на образе современного предпринимателя. Экономические реформы 90-х оказывают существенное влияние на социальную структуру российского общества, психологические особенности значительной части российского населения и выступают причинами их серьезных изменений. Важным событием, связанным с этими переменами, является становление, а если говорить более точно, то возрождение, российского предпринимательства как социально-экономического явления и появление новой социальной общности и нового типа людей — российских предпринимателей [9]. Таким образом, в настоящее время современному российскому предпринима-

тельству около 30 лет. Это сравнительно маленький срок в историческом масштабе страны. Однако в новых условиях развития экономики и общества в современный период истории для того чтобы ответить на вопрос, каков он портрет современного предпринимателя в России, необходимо проведение научных исследований.

## Результаты социологических опросов

Много ученых, в основном это психологи, посвящают свои работы вышеуказанной теме. В статье Владимира Петровича Познякова, доктора психологических наук, «Социальная психология российского предпринимательства» ставится несколько вопросов. Есть ли какие-то принципиальные, существенные психологические особенности у представителей этой относительно новой социальной группы [9]? Какие внутренние мотивы побуждают людей выбрать именно эту сферу жизнедеятельности? В частности, в статье проводится анализ мотивов выбора предпринимательской деятельности на основе социологического опроса респондентов. Результат интервью позволяет определить следующие осознаваемые мотивы выбора предпринимательской деятельности: стремление к самостоятельности и независимости, реализация профессиональных способностей, достижение материального успеха, полезность выполняемой работы и авторитет у окружающих [9]. К тому же проведен опрос непосредственно среди предпринимателей. Полученные результаты в ходе первого опроса сопоставлены с мнением предпринимателей о причинах, побуждающих других людей работать на их предприятиях. Главной мотивацией работы в сфере малого и среднего предпринимательства является заработок. Его отмечают 72% респондентов. На возможность в полной мере проявить свои способности указывают 54%. Следовательно, основываясь на данных, полученных в ходе этих исследований, можно выявить такие психологические особенности, присущие современным российским предпринимателям, как желание получить максимальную прибыль, целеустремленность, желание самореализоваться в обществе. Однако в изучении образа российского предпринимателя можно также исходить из утверждения А. Н. Леонтьева, согласно которому в процессе построения образа предмета больший вклад носят не отдельные чувственные впечатления, а образ мира в целом [6]. Важным средством изучения структуры и интегрирования образа предпринимателя выступает социологический опрос.

Проведен авторский опрос среди молодежи в возрасте 18–24 лет посредством использования социальной сети «ВКонтакте». Респондентами выступили студенты различных факультетов Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова в количестве 131

человека. В ходе опроса задан следующий вопрос: «Какие психологические особенности, черты, свойства характера, на Ваш взгляд, присущи современному предпринимателю в России?» Получены ответы как негативного, так и положительного характера. Результаты опроса представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

**Результаты социологического опроса [составлено авторами]**

| Характеристики, присущие современному предпринимателю в России | Доля респондентов, отметивших данную характеристику |
|---|---|
| Решительность | 16% |
| Коммуникабельность | 15% |
| Предприимчивость | 14% |
| Упорство | 9% |
| Рассудительность | 9% |
| Целеустремленность | 8% |
| Хладнокровность | 8% |
| Уверенность | 5% |
| Меркантильность | 5% |
| Умение контролировать эмоции | 5% |
| Оригинальность мышления | 5% |
| Ответственность | 5% |
| Лидерство | 4% |
| Хитрость | 4% |
| Экономическое образование | 2% |
| Работа на благо общества | 2% |
| Честность | 0,7% |
| Безответственность | 0,7% |

В ходе анализа данных сделаны следующие выводы:

1. Наиболее присущи современному предпринимателю в России коммуникабельность, решительность, предприимчивость. Это можно объяснить тем, что большая часть опрошенных видит в предпринимателе личность, способную налаживать контакт с абсолютно разными людьми, так как для развития собственного дела необходимо умение сотрудничать с партнерами. Что касается решительности, это одна из основных характеристик предпринимателя, которая включает в себя готовность идти на риск, своевременно при-

нимать решения. Предприимчивость же позволяет проявлять свою инициативу, принимать неожиданные и нестандартные, но эффективные решения.

2. Практически отсутствует представление в первую очередь о предпринимателе как о человеке, обладающем нравственными качествами. Так, самый наименьший процент опрошенных называет честность в качестве важной характеристики, составляющей образ современного предпринимателя в России.

Масштабный социологический опрос, посвященный рассматриваемой тематике, проводен 4 раза Российской негосударственной исследовательской организацией «Левада-центр» в 1991–2010 годах по репрезентативной выборке размером в 1600 россиян в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах и 45 регионах страны [4]. Респонденты в 1991 году представляют предпринимателя как человека, обладающего в основном отрицательными качествами. В опросе совокупность негативных характеристик составляют 8 качеств: жажда наживы, склонность к махинациям, авантюризм, неразборчивость в средствах достижения своих средств, нежелание честно трудиться, низкий уровень общей культуры, отсутствие деловых навыков, непрофессионализм. Оценка положительных качеств составляет гораздо меньший процент. Однако в 2010-м наблюдается рост оценок положительных качеств, но доля отрицательных качеств все же остается преобладающей в соотношении 63,1% к 46,9%.

Последний подобный опрос исследовательская организация «Левада-центр» проводит 23–27 мая 2013 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1601 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. В ходе опроса задается следующий вопрос: «Какие качества, по вашему мнению, присущи нашим отечественным предпринимателям?» Следует отметить, что по результатам исследования выявляются незначительные изменения. Однако они выражаются в росте оценок таких отрицательных качеств, как жажда наживы, нежелание честно трудиться, неразборчивость в средствах достижения своих целей. Показатели таких оценок, как низкий уровень общей культуры, инициативность, настойчивость в достижении поставленных целей, щедрость, благородство, склонность к благотворительности, остаются неизменными по сравнению с 2010 годом [14].

Таким образом, ученые, психологи и социологи выделяют ряд факторов, отличающих человека-предпринимателя по своей натуре от любого другого. Предположение о том, что именно личностные качества определяют успех того или иного предпринимателя, подтверждается множеством исследований и примерами из жизни.

## Успешные примеры предпринимателей в современной России

На сайте Росмолодежи представлены «истории успеха» ряда молодых людей [11]. Екатерина Крылова, победив в конкурсе «Молодой предприниматель России — 2017», открывает в Тверской области свое собственное ателье по пошиву одежды для питомцев и их хозяев IrisKa. Идея оказывается необычной и интересной для потребителей. Кроме того, рынок пошива одежды для животных не заполнен, а в Тверской области вовсе не было ничего похожего. Сейчас предпринимательница планирует расширяться и сотрудничать с более крупными зоомагазинами.

Айседора Плиева из Республики Северная Осетия в 2015 году получает грант на Северо-Кавказском молодежном форуме «Машук», в результате с командой открывает свое производство натуральной косметики. Потребителей привлекают натуральные ингредиенты и уникальная формула продукции. В принципе рынок натуральных продуктов, в том числе косметики, является наиболее популярным сейчас. На данный момент продукция реализуется на территории Республики Северная Осетия — Алания, Ставропольского края, Москвы, Республики Казахстан.

Ярослав Тулюсев открывает в Магнитогорске спортивно-досуговый комплекс «Точка старта». Молодой человек получает грант в размере 300 тысяч рублей на форуме «Утро», после этого начинает заниматься привлечением более крупных инвесторов. Построенный в июле 2017 комплекс вмещает в себя площадки для стритбола (уличного баскетбола), стрит-воркаута, хореографии, скейт-парк для экстремальных видов спорта и площадку для уличного искусства (граффити).

Максим Гральник, 24 года, создает с братом компанию по оказанию юридических услуг в сфере лицензирования «Гральник Лицензирование». С раннего возраста Максим пытается открыть свое дело. Начинает еще в 14 с продажи картошки, его прибыль сегодня достигает до 40 млн в год [12].

Влада Чижевская в свои 25 реализует детскую мечту и создает самое крупное агентство детских праздников в России «Море-шоу». К ней обращаются звезды, блогеры, политики, общественные деятели, а также приглашают гастролировать в США, ОАЭ, страны Европы. Заработок Влады — 6 млн рублей в месяц [13].

В заключение на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что образ современного предпринимателя создается постепенно, начиная с 1991 года. И это неудивительно, так как в результате экономических реформ возникает новый субъект общества, в частности экономики — российское современное предпринимательство. Это означает, что портрет современного предпринимателя формируется шаг за шагом. Подобно тому, как художник наносит новые штрихи на картину, придавая ей иной вид, изменения, происходящие в экономике, социаль-

ные реалия развитие внешних экономических и политических отношений России, влияние западных стран модифицируют образ современного предпринимателя. В настоящее время предприниматель является решительным, готовым идти на риск, предприимчивым, коммуникабельным, уверенным в себе, работоспособным, уравновешенным, целеустремленным субъектом экономической деятельности. Однако в глазах общества он предстает меркантильной, хладнокровной, безнравственной и безответственной личностью. Лишь небольшая доля верит в честность предпринимателя и направленность предпринимательской деятельности не только на извлечение прибыли, но и на благо людям. Но кто знает, может быть, портрет еще не завершен? Ведь общество не стоит на месте, оно находится в постоянном движении, и, возможно, новые штрихи, которые будут сделаны средой, окружающей предпринимателя, преобразят его образ или же, напротив, ухудшат его.

## Литература


1. *Барышников М. Н.* История делового мира России. М.: Аспект — Пресс, 1994.
2. *Бессолицын А. А.* История российского предпринимательства. М.: МФПУ Синергия, 2008.
3. *Галаган Л. Л.* История предпринимательства российского (от купца до банкира). М.: Ось-89, 1997.
4. *Жигун Л. А.* Модификация образа российского предпринимателя // Сборник научных статей по итогам конференций по проблемам предпринимательства и банковского права. Сборник материалов всероссийских научно-практических конференций. Под общей *редакцией А. В.* Шарковой. Главный редактор Т. И. Зворыкина. 2016. С. 38–41.
5. *Илларионова Е. В., Фомина А. С.* История российского предпринимательства. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.
6. *Леонтьев А. Н.* Образ мира. Избр. психолог. произведения. М.: Педагогика, 1983.
7. *Мухарлямова А. Ю., Холуева К. А.* Анализ образа предпринимателя в современном обществе // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. URL: http://science-education.ru/ru/article/view?id=13030 (дата обращения: 26.04.2018).
8. *Нежигай Э. Н.* Частные предприниматели в советской России // Вестник Академии знаний. 2013. № 1 (4). С. 166–168.
9. *Позняков В. П.* Социальная психология российского предпринимательства// Социальная и экономическая психология. 2016. Том 1. № 1. С. 80–104.
10. *Хамуха О. А., Мараховская Г. С.* Анализ образа предпринимателя в современном обществе / European Scientific Conference. Сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. М.: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. С. 202–204.
11. https://fadm.gov.ru

12. Влада Чижевская, 25 лет: создает детские шоу, которые завораживают даже звезд. Официальный сайт сообщества предпринимателей в России «Бизнес Молодость БМ». http://molodost.bz/case/vlada_chizhevskaya http://molodost.bz/case/maxim_gralnik (дата обращения: 13.07.2018).
13. Максим Гральник, 24 года: реальная история, как стать миллионером. Официальный сайт сообщества предпринимателей в России «Бизнес Молодость БМ». http://molodost.bz/case/maxim_gralnik (дата обращения: 13.07.2018).
14. Россияне о предпринимателях. Пресс-выпуск от 10.06.2013 Аналитического центра Юрия Левады «Левада-центр» http://www.levada.ru/2013/06/10/rossiyane-o-predprinimatelyah (дата обращения: 13.07.2018).

# ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*ГРИЦКИХ Максим,*
*механико-математический факультет*

Современный мир во многом ориентирован на быстрые темпы развития: каждый из нас хочет преуспеть в тех или иных областях, кто-то даже не ограничивается одной сферой. Сегодня возможно, что прибыль небольшого нового предприятия может превзойти прибыли мощнейших заводов с многолетней историей. В такое время государства заинтересованы в развитии предпринимательской деятельности среди своего населения, и наша страна не является исключением.

Новомодным трендом в России стало создание стартапов. Что это такое? В общем смысле стартап — это предприятие, созданное для поиска эффективной модели развития с целью получения прибыли [1]. Однако в нашем законодательстве нет определения стартапа. Согласно Гражданскому кодексу РФ, предприниматель — это лицо, самостоятельно и систематически осуществляющее рискованную деятельность, направленную на извлечение прибыли.

Зачем нужно законодательное определение предпринимателя? Дело в том, что законодательство требует от предпринимателя обязательно «зарегистрироваться в установленном порядке». В этой ситуации важно понимать, что относится к предпринимательству, а что нет. Исходя из определения, можно сделать вывод, что критериями предпринимательской деятельности являются: извлечение прибыли, осознанный риск, систематичность действий, а также государственная регистрация.

Официально бизнес можно вести в России двумя способами: в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица.

Индивидуальный предприниматель (ИП) — физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. В свою очередь, юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Иными сло-

вами, это искусственная правовая структура, созданная для получения прибыли. Различают следующие виды юридических лиц:

- Полное товарищество;
- Товарищество на вере;
- Непубличное акционерное общество (НПАО);
- Публичное акционерное общество (ПАО);
- Общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- Крестьянское (фермерское) хозяйство.

Организационно-правовые формы предпринимательства отличаются способами управления, количеством ответственности, методами распределения долей между участниками. Наиболее распространенной является ООО.

Занимаясь предпринимательством, следует понимать, что необходимо платить налоги. *Общая система налогообложения* (ОСН) включает в себя большой спектр налогов, каждый из которых имеет свою ставку, налоговую базу и многое другое.

Существует более «приветливая возможность» для предпринимателей, которой пользуются малый бизнес и большинство ИП, так называемая упрощенная система налогообложения (УСН). Ее процентная ставка равна 1–6% с дохода или 3–15% с прибыли в зависимости от региона. Нетрудно подсчитать, что в случае, если прибыль оказывается менее 40% от дохода, выгоднее платить налог с прибыли и, наоборот, если прибыль — более 40% от дохода, то лучше платить налог от дохода.

С практической точки зрения выгоднее всего платить налог с дохода по следующим причинам:

- меньше проверок со стороны налогового органа;
- не придется доказывать все расходы, как это иногда требуется при уплате налога с прибыли.

Есть и другие нюансы. Как отмечалось выше, ИП — это физическое лицо, и весь свой доход он может контролировать сам после уплаты налога. Юридическое же лицо, а в нашем случае ООО, это некий отдельный субъект со своим имуществом, куда входит и доход с прибылью. Это означает, что прибыль не находится в распоряжении учредителей. Чтобы вывести заработанные деньги, участнику или учредителю ООО нужно следовать определенным правилам, которые определяются процедурой распределения прибыли между участниками (дивиденды), включая согласие всех участников. Получив свои дивиденды уже как физическое лицо, мы опять платим НДФЛ (по стандартной системе — 13%). Получается, что мы платим налог на доход/прибыль юридического лица и еще отдельно налог на наш доход. Кроме того, государство удерживает взносы в фонд социального страхования, они не включены в налоги.

Сравнивая ООО и ИП, необходимо подчеркнуть, что большим плюсом ИП является доступность патентной системы налогообложения ПСН). Особенность ПСН в том, что уплата упрощенного налога происходит авансом по фиксированной ставке 6% от потенциально возможного дохода. Этот самый потенциально возможный налог устанавливают сами субъекты РФ в своем законодательстве. ИП может и совмещать два налоговых режима: УСН и ПНС, в отличие от организации.

ИП обязан платить взносы за себя как за работника даже в отсутствие других наемных рабочих сил. Но взносы рассчитываются не на основе реального дохода, а на основе минимального размера оплаты труда по стране. На 2018 г. это составило 35 634 руб. (ИП не обязан платить в фонд социального страхования). Рассчитывается эта сумма по формуле:

- МРОТ = 9489;
- 1 год =12 месяцев;
- взнос за пенсионное страхование = 26%;
- взнос за медицинское страхование = 5,1%.

В итоге, 9489 х 12 х 26 = 29606 и 9489 х 12 х 5,1= 6028, а в сумме получаем 29606 + 6028 = 35634.

Система расчетов действовала до 1 января 2018 г., но теперь согласно закону от 27.11.2017 года № 335-ФЗ индивидуальные предприниматели платят фиксированную сумму страховых взносов в размере 32 385 руб. [1]

Данная схема, как и раньше, действует при условии, что доходы не превышают 300 000 руб. в год, а если превышают, то надо будет доплатить еще 1% от дохода сверху.

Для ИП в целом можно назвать такие плюсы, как поддержка со стороны местной администрации (бесплатное предоставление помещения), возможность не платить налоги первые два года, если ИП было зарегистрировано в определенной сфере (этот критерий зависит от региона) и была выбрана упрощенная система налогообложения (УСН).

Однако подчеркнем, что в отличие от ИП юридическое лицо имеет возможность оформления инвестиций для расширения своего бизнеса с передачей доли инвестору, а для ИП такая возможность ограничена: единственный выход — это оформление кредита. Но и здесь опять возникают сложности с ответственностью, поскольку ИП отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, в то время как ответственность учредителей ООО ограничивается размером их взноса и представляется наиболее безопасным по отношению к личной собственности.

Чтобы пользоваться УСН, предприятие должно удовлетворять некоторым ограничениям:

- уровень дохода не более 150 млн руб. за год;
- средняя численность работников — не более 100 человек;
- остаточная стоимость основных средств — не более 150 млн руб.;

- доля участия других юридических лиц — не более 25%;
- запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы и представительства;
- запрет торговли подакцизными товарами.

Российская практика показывает, что нарушение даже одного из ограничений приводит к снятию организации с упрощенной системы налогообложения. Также существуют различные региональные льготы, особые экономические зоны, а также облегченные системы налогообложения для различных видов деятельности, например для инновационного бизнеса — единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Для регистрации ИП нужно лишь заполнить заявление и подать его в Федеральную налоговую службу. Для создания юридического лица нужно большее количество документов, которое определяется его формой.

Что касается ответственности предпринимателя, то здесь тоже есть различия. ИП отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Если не удалось выплатить все долги до закрытия ИП, то придется выплачивать физическому лицу остаток денег из личного имущества. ООО же отвечает по полученным долгам только в пределах имеющегося у организации имущества. Ликвидация компании прекращает ее ответственность и освобождает от кредиторов.

За незаконную предпринимательскую деятельность предусмотрена как административная, так и уголовная ответственность. Ст. 14.1 КоАП предусматривает административный штраф в размере от 500 до 2 тыс. руб. В данном случае имеется в виду «простая» предпринимательская деятельность, с которой мы сталкиваемся почти каждый день: торговля у метро, в переходах и т.д. Ст. 171 УК устанавливает наказание в виде штрафа размером до 300 тыс. руб. или иного дохода за период до 2 лет, либо обязательные работы до 480 часов за осуществление предпринимательской деятельности без регистрации, если был причинен крупный ущерб гражданам или такая деятельность была связана с извлечением дохода в крупном размере (более 2 млн 250 тыс. руб.).

В качестве промежуточного итога следует сказать, что, выбирая между ООО и ИП, стоит обратить внимание на природу своей деятельности. Если она подразумевает большие риски, кредиты, например транспортировку и хранение грузов, стоит выбрать ООО, так как в случае форс-мажора предприниматель не рискует своим собственным имуществом, а только вкладом в предприятие. Если риски минимальны, то стоит подумать об ИП. Однако важно учесть, что в случае, когда нужны инвестиции, ООО может принять инвестиции от стороннего источника, тогда как для ИП эта возможность отсутствует, и он вынужден брать кредиты.

Для всесторонней оценки возможностей и угроз открытия собственного дела в России необходимо понимать общую картину в соответствии

с мировыми параметрами. В данном случае следует опираться на данные *доклада Doing Business* или *рейтинга Doing Business*. Это ежегодное исследование Всемирного банка, направленное на оценку осуществления предпринимательской деятельности в 190 странах. Историю своих публикаций ведет с 2003 г. по настоящее время. Анализ осуществляется на основе мнений предпринимателей в стране и правовых актов. Доклад включает 10 показателей, в том числе: сложность создания предприятия; получение разрешений на строительство; подключение к системе электроснабжения; получение кредитов; регистрация собственности; защита инвесторов; налогообложение; международная торговля; разрешение неплатежеспособности (процедура банкротства). Россия каждый год неизменно поднимается в этом рейтинге.

*Рис. 1.* Рейтинг Всемирного банка Doing Business за 2011–2017 гг.

Наша страна демонстрирует высокую динамику в последние годы и сейчас находится в зоне серьезной конкуренции. На данный момент соседями по рейтингу являются такие страны, как Япония (34-е место), Швейцария (33-е место) и Казахстан (36-е место). Первую же строчку на протяжении последних двух лет занимает Новая Зеландия. Данные успехи России следует связывать с проведением реформ, в рамках которых принята стратегия развития малого и среднего бизнеса. Предполагается, что к 2030 г. вклад таких предприятий будет составлять не 20% от ВВП, как сейчас, а уже 40%. Также были приняты новые правила землепользования и застройки в Москве, отменена обязательная процедура проверки счетчиков, улучшилась система налогообложения.

Однако, несмотря на растущие позиции в рейтинге, доля малого и среднего бизнеса растет очень медленно, а точнее, не пропорционально росту в рейтинге Doing Business.

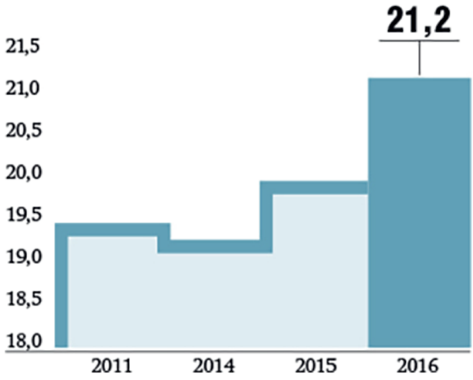



*Рис. 2.* Доля малого и среднего бизнеса в ВВП, %.
Министерство экономического развития

Кроме того, картина распределения таких предприятий очень неравномерна, что свидетельствует о здоровой экономической атмосфере в стране.

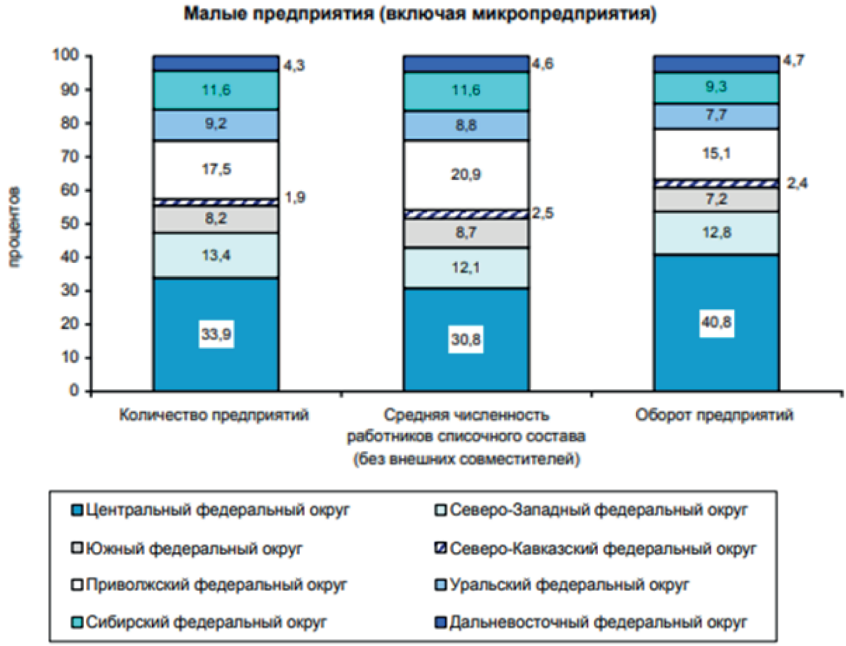



*Рис. 3.* Распределение деятельности малых предприятий по регионам. Росстат

Возникает вопрос: с чем связана некоторая некорректность рейтинга Doing Business, значение которого так сильно оценено на национальном уровне?

Первое предположение — это неточность информации и данных, рассмотренных в докладе. Однако все источники находятся в открытом доступе, а источниками являются тексты законов и различных положений. К опросам привлекаются более 8000 специалистов и точность их ответов проверяется, а методика оценки рейтинга меняется каждый год. Значит, дело не в данных, исследуемых в докладе, а в специфике самого исследования.

Рассмотрим несколько его показателей и попробуем понять, в чем возможная причина слабой динамики роста сектора малого и среднего бизнеса. Первый показатель — это создание предприятий. В него входят такие параметры, как количество процедур, стоимость процедур, затрачиваемое время, размер уставного капитала.

Россия по этому показателю находится на 28-м месте, что лучше суммарного показателя. Однако рейтинг определяет это не для всех форм предпринимательской деятельности, а только для ООО и его аналогов в других странах. Как отмечалось ранее, в нашей стране действительно несложно создать ИП. Аналогично и с ООО. Но что с остальными видами юридических лиц? Одной из самых удобных форм с точки зрения стартапа является НПАО (или же ПАО). Она позволяет более гибко распоряжаться долями компании, что упрощает получение инвестиций и перераспределение доходов внутри компании. Однако регистрация занимает более 30 дней, и эта процедура затратна.

Реформы в данном секторе права имели место в 2014 г. Тогда упразднили закрытые и открытые акционерные общества, а также усложнили процедуру принятия решений в таких организациях. Стоит отдельно отметить, чем же НПАО или ПАО лучше ООО.

Во-первых, как отмечалось ранее, это удобство инвестирования в подобные структуры. При создании ООО все доли распределяются между участниками и нельзя оставить условные 10% для будущих инвесторов. Приходится аккуратно размывать доли в компании, что порождает сложности в важнейшем этапе в жизни стартапа — то есть инвестирование. Это, в свою очередь, дает пространство для недобросовестных сделок.

Во-вторых, ООО не дает возможность создавать опционы. Что такое опцион в данном случае? Это ситуация, когда начинающие стартапы предлагают своим работникам вместо зарплаты (ее части) некоторую долю акций компании. Это и есть опцион. В качестве примера можно привести создателя логотипа Nike Кэролин Девидсон, которая за свою работу получила пакет акций компании. В России подобной возможности

для ООО не предусмотрено, так как все части компании уже распределены изначально.

Следующая проблема, которая также не отражается в данном докладе, это развитие новых отраслей промышленности в России. Речь идет о показателях налогообложения, кредитования и защите акционеров. Начать стоит с системы налогов. Ее историческое формирование можно разделить на 3 этапа:

- первый этап (1991–1993 гг.): принятие закона об основах налоговой системы РФ;
- второй этап (1994–1998 гг.) характеризуется внесением большого количества изменений и дополнений, что создавало нестабильность налоговой системы;
- третий этап (1998 — по настоящее время) — это этап введения в действие единого документа по налогам.

В настоящее время различные отрасли промышленности стараются сделать прибыльный бизнес еще более прибыльным. В результате создается следующий прецедент. Большинство налоговых льгот, которые действуют в России, направлены на улучшение уже устоявшихся отраслей с хорошей доходностью. Соответственно работая в новой области предпринимательства и не обладая доходом, большинство льгот не доходят до начинающих предпринимателей, которые являются представителями и так более рискованных сфер деятельности.

Но так ли важно развивать новые отрасли промышленности? Ответ на этот вопрос категорически положителен. Рассмотрим это на примере сферы высокотехнологического производства. Зародилась эта отрасль в Кремниевой долине США в 1950-х гг. На протяжении первых 20 лет основными покупателями компаний являлись военные, но, набравшись опыта и капитала, предпринимательские компании смогли выйти на коммерческий рынок. Таким образом, Кремниевая долина является результатом долговременных инвестиций, создавших определенную атмосферу, в которой бизнес продолжает расти по «инерции». Поэтому нетрудно понять, откуда возникло преобладание США в наукоемком производстве, заняв такой стратегически важный рынок, государство этой страны защищает его с помощью патентов, лицензирования, величины производственных мощностей, не давая тем самым другим государствам вступить в него.

Применительно к России следует отметить развитие инновационных продуктов в рамках таких государственных проектов, как Сколково, Фонд перспективных исследований (ФПИ), Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ). Однако это лишь небольшой шаг на пути становления российского высокотехнологического производства.

Важно понимать, что погоня за хорошими позициями в международных рейтингах — это не самоцель. На примере проведенного исследования

видно, что, несмотря на прозрачность рейтинга Doing Business, он имеет довольно серьезные недостатки, такие как неполнота исследования и неучет важных факторов экономики. Наша страна очень большая и институционально чрезвычайно разнообразная, и создать единую стратегию развития крайне сложно, вследствие этого государство не решается кардинально менять политику в отношении новых отраслей и пытается выбрать путь в сторону улучшения показателей международного рейтинга. Налоговая поддержка работает в основном для уже прибыльных производств, государственные субсидии и закупки являются на данный момент самым коррумпированным сектором расходов, а площадки наподобие ФРИИ существуют еще недостаточно долго, чтобы внести значительный вклад в развитие бизнеса в стране. Однако с каждым новым поколением количество людей, соблюдающих закон и понимающих реалии сегодняшнего мира, растет. Появляется множество университетских программ, которые помогают изучать бизнес и его законы. Например, «Бизнес-инкубатор» при МГУ имени М. В. Ломоносова, который организует встречи студентов с успешными предпринимателями, а также годовая образовательная программа по менеджменту и предпринимательству Doing Business для студентов естественно-научных факультетов Московского университета, спонсором которой является группа компаний «Базовый элемент». Также развиваются различные b2b проекты от крупных игроков рынка. Например, поддержка начинающих предпринимателей от «Тинькофф Банка».

В заключение можно сделать следующие выводы:

- Фундамент для создания собственного дела и дальнейшего успешного развития — это прежде всего *правильный выбор организационно-правовой формы*.
- Перед предпринимателем не должен стоять вопрос о выборе между незаконной и законной деятельностью, так как в случае нелегальной деятельности кроме административного и уголовного преследования можно ограничить себя в гражданско-правовых отношениях: не получится заключать договоры и нанимать сотрудников.
- Для современной ситуации важен системный подход к развитию малого и среднего бизнеса, в рамках которого необходимо разрабатывать и внедрять долгосрочную стратегию инвестирования бизнеса.

## Литература

1. Учет. Налоги. Право. https://www.gazeta-unp.ru (дата обращения: 10.08.18).
2. *Янковский Р.* Законы стартапа. М.: Стартап, 2017.

# ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЯПОНИИ

*ГНЕДЬ Анастасия,*
*ЕЛИСТРАТОВ Артем,*
*юридический факультет*

*СТАРИКОВА Анна,*
*экономический факультет*

Целью исследования является определение возможности открытия собственного дела в РФ и Японии. Для этого необходимо для рассматриваемых стран установить перечень действий для создания бизнеса, изучить порядок регистрации хозяйствующих субъектов; определить подходы к налогообложению, рассмотреть этапы подачи документации.

С активным развитием интеграционных процессов все большее количество людей начинает интересовать открытие бизнеса не только в России, но и за рубежом. В связи с этим важно проанализировать положительные и отрицательные моменты при открытии своего дела в Российской Федерации и в Японии. Корпоративная культура ведения экономической деятельности в Японии кардинально отличается от российской и западной моделей организации бизнеса. Хотя заметим, что Япония и Россия находятся рядом в рейтинге стран мира по «легкости ведения бизнеса».

Начать стоит со сравнения первых этапов при открытии дела [6]. Даже в условиях кризиса и при неблагоприятной внешнеполитической обстановке есть возможность найти и реализовать перспективную стратегию [5].

Для человека, планирующего открыть дело в России, или для начинающего предпринимателя в Японии первым возникшим вопросом будет: «Какую нишу следует занять при выборе дела?» В первую очередь необходимо определиться со сферой деятельности, которую, не следует об этом забывать, условно можно разделить на мужскую и женскую. Мужчинам стоит рассмотреть варианты открытия такого бизнеса с нуля, не требующего слишком больших затрат, как автосервис или автомойка, услуги категории «муж на час». Женщинам же больше подойдет агентство по предоставлению клининговых услуг, услуг няни, маникюрная студия и так далее.

Следующим шагом является выбор местонахождения будущего бизнеса (мегаполис, региональный город или населенный пункт).

В данном исследовании рассматривается сфера оказания услуг, а именно салоны красоты. Заметим, что здесь преимущественно задействован женский труд.

Местом создания нашего бизнеса будут областные центры в Российской Федерации и города Сендай и Саппоро (центр префектур Мияги и Хоккайдо).

Сфера оказания услуг выбрана в нашем исследовании в связи с тем, что она наиболее отчетливо отражает цепочку организации собственного дела. Более того, большинство предпринимателей, не имея большого капитала, стремятся начать собственное дело именно в сфере услуг, а не в сфере производства, которая является более затратной и трудоемкой, и не в сфере торговли, которая зачастую уже заполнена «крупными игроками».

### Этап планирования доходов и определения источников финансирования бизнеса

Первоначально в Российской Федерации предприниматель гипотетически предполагает, зачастую используя услуги экспертов в сфере ведения бизнеса, на какой доход он сможет претендовать в будущем. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 года № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» устанавливаются значения допустимого годового дохода: микропредприятия — 120 млн рублей; малые предприятия — 800 млн рублей; средние предприятия — 2 млрд рублей. Следовательно, свой бизнес следует отнести к одной из вышеуказанных категорий. Подразумевается, что начинающего предпринимателя в области оказания услуг следует отнести к субъекту, который основывает микропредприятие или же малое предприятие.

В Японии большинство предприятий составляют малые и средние предприятия, при этом отсутствует разделение на микропредприятия и малые предприятия [3]. Салоны красоты в Японии остаются субъектами малого предпринимательства [10].

Обозначим также следующие необходимые шаги, которые следует предпринять для успешного начала собственного дела. К ним относятся оценка положительных и отрицательных сторон продукции или услуги, а также исследование спроса и предложения на данную продукцию или услугу; прогноз объема реализации товара или услуги; расчет потребности во внеоборотных активах (оборудование, офисные и складские помещения); разработка комплекса маркетинга; формирование организационной структуры предприятия; прогноз доходов и расходов.

Заметим, что финансирования вновь открывающегося предприятия можно достичь следующими базовыми способами: 1) использовать накопленные денежные средства; 2) взять деньги в кредит в банке; 3) привлечь инвестиции к вновь открывающемуся делу.

На основании данных «РосБизнесКонсалтинг» [9] для открытия салона красоты в Российской Федерации требуется 1–2 миллиона рублей в зависимости от месторасположения, количества оборудования и расчета количества штатных сотрудников. Как правило, в указанную сумму входит плата за арендуемое помещение; мебель, необходимую для салона красоты, за услуги технического и юридического сопровождения, за обучение парикмахеров и косметологов.

Российская практика показывает, что привлечь инвестиции в сферу услуг достаточно сложно, гораздо легче это осуществить в сфере производства. В связи с этим в основном используются накопленные средства и заем денежных средств у банковской организации.

В Японии же большую роль играет инвестирование. Причина этого состоит в том, что инвестиционный климат в Японии более устойчивый из-за высокого уровня развития экономики. Более того, законодательство Японии в большей степени защищает инвестиции, вложенные в развитие бизнеса внутри страны, нежели российское законодательство. Также кредитование малых предприятий в Японии ведется более чем активно. Более 47% всех кредитов в Японии выделяется малым и средним предприятиям [1]. Кроме того, еще в 1946 году была создана система государственной поддержки малого бизнеса, которая функционирует и по сегодняшний день.

## Выбор организационно-правовой формы бизнеса

Наиболее популярными организационно-правовыми формами в Российской Федерации являются общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, а также ведение бизнеса в качестве индивидуального предпринимателя.

Преимущество общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что участники несут риск убытков только в пределах стоимости своих долей.

Ключевой особенностью акционерного общества является тот факт, что уставный капитал разделяется на определенное число акций, которые подлежат публичному размещению или не подлежат в зависимости от типа акционерного общества. Необходимо отметить, что при создании собственного дела достаточно дорого начинать его именно с этой организационно-правовой формы, так как она требует дополнительных вложений. Например, услуги регистратора акционерного общества

оцениваются на рынке примерно в 2000 рублей за одну операцию с акциями, а счет таких финансовых операций в течение года может идти на тысячи [4].

Вести бизнес, являясь индивидуальным предпринимателем, очень удобно для физических лиц.

В Японии выделяются следующие организационно-правовые формы бизнеса: Акционерная корпорация с ограниченной ответственностью (KabushikiKaisha), Корпорация с ограниченной ответственностью (YugenKaisha), Партнерство с неограниченной ответственностью (GomeiKaisha), Партнерство с ограниченной ответственностью (GoshiKaisha), Совместное предприятие (Kumiai) [2].

Наиболее популярной формой при организации предприятия, оказывающего услуги, является партнерство с ограниченной ответственностью и партнерство с неограниченной ответственностью. В первом случае имущественная ответственность партнеров ограничена размером их вклада. Во втором случае ответственность распространяется и на собственное имущество вкладчиков.

Сугубо индивидуальная форма предпринимательства не характерна для Японии, в этом заключается резкое отличие от российской экономической системы. В Японии очень сильны корпоративные связи, поэтому здесь имеет место быть стремление к кооперации в целях уменьшения индивидуальной ответственности и привлечения больших средств для открытия дела.

## Выбор системы налогообложения

В Российской Федерации существует общая система налогообложения, которая наиболее распространена. В данном случае необходимо ведение бухгалтерского учета и подсчета той денежной суммы, которую надо уплатить в соответствии с Налоговым кодексом РФ (далее — НК РФ). В качестве альтернативы в законодательстве устанавливается упрощенная система налогообложения. Налоговым периодом признается 1 год, а отчетными — первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Ставка налога является дифференцированной и изменяется в пределах 1–6%, если налог уплачивается исключительно с доходов. В ином случае ставка составляет 5–15%, если для расчета объекта налогообложения из суммы доходов вычитается сумма расходов.

Также существует единый налог на вмененный доход, который применяется для отдельных видов деятельности. Налоговым периодом является квартал. Согласно статье 346.26 НК РФ единый налог на вмененный доход применяется при оказании бытовых услуг, ветеринарных услуг, услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автомототран-

спортных средств, при розничной торговле и при оказании услуг общественного питания и др.

Индивидуальные предприниматели имеют право применить патентную систему налогообложения. Она предусматривается в отношении только 63 видов деятельности. Достоинство данной системы налогообложения состоит в простоте расчета налога. Такой вид налогообложения применяется для того, чтобы обеспечить стабильность функционирования микропредприятий, которые осуществляют общественно полезные функции. Например, организации по пошиву одежды и обуви или организации, осуществляющие косметические или парикмахерские услуги.

Налогообложение в Японии базируется на принципах справедливости, нейтралитета по экономическим направлениям и простоты механизма налогообложения. Первый принцип состоит из справедливости по горизонтали и справедливости по вертикали. Сущность справедливости по горизонтали в том, что схожие по финансовому показателю компании облагаются одинаковой налоговой ставкой. Справедливость же по вертикали заключается в том, что при росте экономической мощности предприятия увеличивается и его налоговая нагрузка. Для малых предприятий, уставный капитал которых не превышает 100 млн японских иен, применяется ставка по налогу на прибыль в размере 19% в случае, если годовая сумма дохода, подлежащая налогообложению, составляет менее 8 млн японских иен. Для предприятий, налогооблагаемый доход которых за год составляет более 8 млн японских иен, применяется ставка в 23,9% [8].

Принцип нейтралитета по экономическим направлениям подразумевает, что субъектам малого предпринимательства не приходится менять отраслевые направления из-за стремления уменьшить налоговую ставку [7].

## Процесс регистрации малого предприятия

В Российской Федерации в отношении индивидуального предпринимателя существует следующая процедура регистрации: подается заявление о государственной регистрации, копия документа, удостоверяющего личность с копией страницы с адресом постоянной регистрации. Более того, необходимо оплатить государственную пошлину и представить квитанцию о ее оплате. Регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется в течение трех рабочих дней с момента подачи документов на регистрацию согласно Федеральному закону от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества регистрируются при наличии учредительных документов, заявления о государственной регистрации организации, решения о создании юри-

дического лица, а также квитанции государственного образца об оплате государственной пошлины, взимаемой за процедуру регистрации юридического лица.

В Японии необходимая сумма для уставного капитала носит номинальный характер и составляет 1 японскую иену. Но на практике зачастую уставный капитал должен превышать 5 млн иен, чтобы организации могли выдать в аренду помещения, оборудование и позволить в соответствии с законодательством взять штатных сотрудников на работу.

Малому предприятию в Японии следует выбрать название на английском или японском языке. Следующим шагом является регистрация корпоративной печати и удостоверение у местного нотариуса комплекта учредительных документов. После этого собранный пакет подлежит передаче в Департамент по юридическим делам муниципалитета, где будет территориально зарегистрировано юридическое лицо. Сертификат о регистрации юридического лица выпускается через 7–10 дней [11].

## Заключение

В результате исследования стадий открытия собственного дела в Российской Федерации и Японии сделан вывод о том, что проще открыть собственное дело в России, нежели в Японии, исходя из той точки зрения, что Россия предоставляет больше возможностей для открытия своего дела в индивидуальном порядке. Япония, в свою очередь, приветствует больше образование корпоративных юридических лиц, а не строго индивидуальных форм бизнеса. В Российской Федерации также существует более доступная система налогообложения, предусматривающая меньшие налоговые ставки.

## Литература

1. Выпускная квалификационная работа на тему «Сравнительный анализ условий ведения малого бизнеса в США и Японии». М.: НИУ ВШЭ, 2013.
2. Закон Японии от 26.07.2005 г. № 86 «О коммерческих организациях» (Companies Act, Act No. 86 of July 26, 2005).
3. *Лебедева И. П.* Малый бизнес в Японии. М.: Восток — Запад, 2004.
4. *Макарова О. А.* Корпоративное право: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2017.
5. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. О. В. Шеменевой, Т. В. Харитоновой. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012.
6. *Рубин Ю. Б., Потапова О. Н.* Основы бизнеса. Часть 1. Основы предпринимательской профессии. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2010.

7. *Семенихин В. В.* Оптимизация и выбор системы налогообложения. М.: ЭКСМО, 2006.
8. Taxation in Japan 2015. Отчет KPMG https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/03/jp-taxation-in-japan-201511.pdf (дата обращения: 13.07.2018).
9. Бизнес на красоте: можно ли заработать на парикмахерской по франшизе. Официальный сайт АО «РосБизнесКонсалтинг» https://www.rbc.ru/ins/own_business/28/05/2015/55643fff9a79473e18e772e6 (дата обращения: 13.07.2018).
10. Малый бизнес в Японии. Кредитный портал «КредитБизнес.ru» http://www.kreditbusiness.ru/japan.html (дата обращения: 13.07.2018).
11. Регистрация компании в Японии. Официальный сайт компании Нимандс «Niemands. Офшоры. Налоги. Право» https://niemands.ru/press-centr/articles/registraciya-kompanii-v-yaponii (дата обращения: 13.07.2018).

# ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА (DOING BUSINESS) В РОССИИ И В НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ

*АКОПЯН Филипп,*
*БЕХТИНА Дарья,*
*юридический факультет*

*СТАРИКОВА Анна,*
*экономический факультет*

В современном мире все больше людей стараются обрести независимость и открывают свое собственное дело. При этом успех бизнеса практически не связан с экономической ситуацией в стране. На данный момент многие известные и крупные компании появились в период кризиса, а некоторые компании, открытые в период подъема экономики в стране, оказывались в далеко не лучшем положении. Здесь главное найти ту самую оригинальную идею для бизнеса, которая могла бы стать интересна в то или иное время.

Так, по данным, приведенным информационной службой RT со ссылкой на Федеральную налоговую службу, в 2017 году граждане России стали чаще регистрировать ИП и фермерские хозяйства. С начала года в Единый государственный реестр были внесены сведения примерно о 336 тыс. граждан, что на 16 тыс. больше показателей аналогичного периода 2016 года [4]. Причиной этому служит желание людей обрести финансовую независимость, получить новые возможности и улучшить в итоге свой уровень жизни.

Наиболее популярной идея «стать бизнесменом» является в молодежных кругах, но вместе с этим все чаще представители старшего поколения тоже стремятся найти себя в необъятном мире бизнеса. В условиях рыночной экономики и свободной конкуренции эта идея на первый взгляд выглядит легко реализуемой и не требующей от новичка много усилий. Ведь, казалось бы, «у меня есть идея, она мне нравится и мне кажется, что я знаю, что мне нужно делать». Но, к сожалению, на практике все не так просто. Начинающие бизнесмены сталкиваются с целым рядом серьезных проблем, которые иногда делают открытие своего бизнеса совершенно непосильной задачей. У людей просто исчезает мотивация что-

либо делать, так как возникает множество задач, которые некоторые просто выполнить не в состоянии.

Так, необходимо проанализировать конъюнктуру рынка, интересы потребителя и направить свою идею именно в это русло, дабы бизнес имел успех. Однако стоит учитывать и то, в какой стране и в каких условиях придется открывать бизнес. Интересы потребителя в разных странах определяются различной культурой. Также особую роль играет и законодательное регулирование данной сферы. По нашему мнению, бизнес в России находится в зачатках своего развития, что, безусловно, является на первый взгляд минусом, однако если поразмыслить, то можно понять, что такая неурегулированность дает больше возможностей для деятельности, творчества и инноваций. Однако в данный момент бизнесмены (как начинающие, так и опытные) стараются открыть или продолжить свой бизнес не в России, а в Новой Зеландии. С чем же это связано?

Данной проблемой занимается, в том числе и Всемирный банк. Проект «Ведение бизнеса» позволяет оценить законодательство, связанное с регулированием бизнеса, и его применение в 190 странах. Весь этот проект проходит под наименованием Doing Business, в рамках которого составляется рейтинг. Чем выше позиция страны в рейтинге условий ведения бизнеса, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. 1-е место здесь занимает Новая Зеландия. Так почему именно Новая Зеландия? И чем отличается ведение бизнеса в России и Новой Зеландии?

Цель исследования — выявить основные преимущества для открытия своего дела в Новой Зеландии на основе сравнения условий для открытия своего бизнеса в России. Для этого необходимо дать общую характеристику этапов создания своего дела, рассмотреть открытие бизнеса в России и в Новой Зеландии, произвести сравнительный анализ Doing Business в России и Новой Зеландии.

## Общая характеристика этапов создания своего дела в России

В начале пути создания бизнеса необходимо придумать некую идею, которая придется по вкусу потребителю. Но придумать идею не значит обрести безоговорочный успех. Необходимо знать некие нюансы.

**Выбор ниши.** Начать правильнее всего будет с вопроса: «А чем я вообще хочу заниматься?» Первое, что приходит на ум обычному человеку, это кафе, парикмахерская, перевозки и т.д.

Но практически во всех городах, не говоря уже о крупных мегаполисах, таких как Москва и Санкт-Петербург, указанные виды деятельности представлены повсеместно. Молодые предприниматели сталкиваются с тем, что все не так просто, как кажется на первый взгляд.

Подходя к выбору ниши, следует учесть несколько важных моментов. Прежде всего необходимо детально изучить сферу, с которой планируете связать свое дело. От полной информированности обо всех деталях рынка зависит очень многое. Можно спланировать все действия по открытию своего бизнеса, предусмотреть многие возможные трудности, изучить перспективы данного направления, а также узнать полезную информацию из опыта тех, кто уже добился успеха в выбранной отрасли, если, конечно, это не что-то совершенно новое для российского рынка

**Анализ и изучение рынка.** Одним из основных моментов является изучение рынка и потребностей потенциальных потребителей. Для этого в наши дни существует множество различных способов, в том числе и интернет-технологии.

Следующий шаг — это изучение потенциальных конкурентов. В этой связи необходимо ответить на вопрос: «Что особенного я могу предложить по сравнению с моими конкурентами? Почему клиенты должны выбрать мой товар/услугу?» Нельзя недооценивать или же, наоборот, переоценивать своих конкурентов. В первом случае существует риск очень быстро потерять клиентов или же вовсе не обрести их с самого же начала, во втором — можно просто никогда не решиться обзавестись своим делом.

Если нет идеи, или она достаточно абстрактна, или непонятно, как ее реализовать, то существует ряд приемов, предназначенных для выбора ниши.

*Поиск дефицита на рынке*. Даже в самых развитых экономиках встречаются «пробелы» на рынке товаров и услуг. Однако для того, чтобы применить этот прием на практике, потребуется детальное знание отрасли.

*Копирование успешных концепций*. Разумеется, речь не идет о нарушении авторских прав. Но ничто не препятствует начинающим предпринимателям учиться на опыте других бизнесменов и, если это уместно, применять их наработки к своему бизнесу. Это позволяет максимально уменьшить риски при открытии своего дела.

*Новые идеи и технический прогресс*. В любую нишу при должном усердии и креативности можно привнести что-то новое, тем самым обойдя всех потенциальных конкурентов. Тем более современное развитие технологий предоставляет огромное поле для творчества, разумеется, при детальном изучении рынка и возможности применить новшество в конкретном деле.

*Новые тенденции*. Почти всегда человек, который хорошо чувствует новые тенденции и знает, как их применить в своем деле, добивается успеха. Использование новых веяний дает настоящее преимущество перед конкурентами и привлекает все больше клиентов [2, с. 58–59].

**Разработка бизнес-плана.** Четкий план функционирования предприятия должен быть отражен в бизнес-плане. Именно он станет главным документом, согласно которому будут осуществляться деятельность и от-

слеживаться ее результаты. Благодаря четкому бизнес-плану планируются возможные доходы и расходы, что существенно упрощает процесс открытия бизнеса.

**Формирование стартового капитала.** Поиск средств является, пожалуй, самой серьезной проблемой, с которой сталкиваются молодые предприниматели. Согласно сложившейся практике банки зачастую не рискуют давать кредиты малому бизнесу, а государственная поддержка чаще всего адресуется уже зарекомендовавшим себя компаниям. Банки требуют надлежащего обеспечения выдаваемых кредитов, что для людей, начинающих свое дело с нуля, практически невозможно. Наиболее распространенными видами залогов при получении кредитов являются залог имущества (наиболее распространенный вид залога), поручительство и депозиты третьих лиц, залог ценных бумаг.

Рассмотрим возможные источники финансирования для открытия собственного дела.

1. Использование собственных накоплений. Данный способ формирования начального капитала по статистике является одним из самых распространенных. Перед тем как открыть свое собственное дело, зачастую потенциальные предприниматели устраиваются на работу по найму и постепенно откладывают деньги на свой проект. Разумеется, формирование начального капитала путем собственных накоплений — достаточно длительный процесс по сравнению, например, с получением кредита. Однако, как было показано выше, получить кредит иногда не представляется возможным.

2. Получение денежных средств от других физических лиц. Если есть возможность взять в долг у своих родственников, друзей или просто знакомых, можно ею воспользоваться. Но в любом случае у начинающего бизнесмена должен быть финансовый план, в который будет включен и график погашения задолженностей. Конечно, взять взаймы у друга и родственника проще, чем получить кредит в банке, но если сумма долга достаточно большая, необходимо заранее просчитать, когда и как этот долг отдавать.

3. Кредит в банке. Самым разумным представляется обеспечить кредит залогом оборудования или товарных запасов, тем самым не рискуя своим личным имуществом.

4. Помощь государства. В последнее время президент РФ и правительство РФ нацелены на поддержку малого бизнеса. Здесь стоит обратить внимание на такой феномен, как субвенции агентства по развитию предпринимательства. В качестве примера можно привести Московское агентство, которое выдает субвенции в размере до 120 тыс. руб. на безвозвратной основе, без залога. Чтобы получить субвенцию, нужно лишь предоставить бизнес-план.

**Поиск поставщиков и оборудования.** В современных условиях развития интернета поиск поставщиков и оборудования становится гораздо проще. В данный момент существуют тысячи сайтов, предлагающих свои услуги по поставкам товара. Существует 2 вида поставщиков — производители и дистрибьюторы.

1. Работа с производителем. Это, пожалуй, самый лучший вариант из всех возможных. У производителей всегда товар дешевле, чем у дистрибьюторов. Надежность и гарантии своевременной поставки продукции очень велики. Но есть и трудности. Многие производители не работают с малым бизнесом из за того, что объем заказов в данном случае несоизмерим с масштабами производства. Производителю гораздо выгоднее продавать свой товар дистрибьюторам огромными партиями, нежели «по крупицам» продавать продукцию представителям малого бизнеса.

2. Работа с дистрибьютором. В этом случае также есть плюсы и минусы. Главным преимуществом является желание дистрибьюторов работать практически с любыми компаниями независимо от размера и опыта. Еще одно их достоинство — обширный ассортимент, который дистрибьюторы могут предложить, так как они работают с разными производителями и потому могут формировать свое предложение при помощи самых разных источников. Минусом является достаточно высокая цена по сравнению с ценами изготовителей.

Какой из двух вариантов выбрать, каждый должен решить исходя из конкретной ситуации. Если производитель находится не так далеко от местоположения бизнеса и представляет собой не очень крупное производство, то договориться о сотрудничестве будет несложно. Это избавит бизнесмена от ненужных затрат и потери времени. Напротив, если какое-либо производственное предприятие располагается в другом городе или даже стране, то, несмотря на относительно низкую цену, затраты будут огромными. Поэтому в таком случае гораздо выгоднее будет предпочесть работу с дистрибьютором.

Выбирая поставщика, в первую очередь очень важно понять, по какой системе предстоит работать — с собственным складом или без него.

У работы с собственным складом есть ряд преимуществ, а именно: точная информация о наличии товара, возможность оценить его качество, высокая скорость доставки.

В то же время есть и недостатки: затраты на аренду, охрану и содержание помещения, необходимость закупки крупной партии товара, нереализованная продукция, оставшаяся на складе и представляющая собой замороженные финансы [5].

В последнее время приобретает популярность способ работы без собственного склада — дропшиппинг. Дропшиппинг — метод торговли, при котором поставщик отправляет товар, заказанный у предпринима-

теля/компании, непосредственно клиенту, минуя этап доставки товара на склад. Данный способ представляется очень удобным и перспективным для малого бизнеса. Его преимуществами являются отсутствие затрат на аренду и содержание склада, оперативность, снижение рисков в случае недоставки товара.

**Юридическое оформление предприятия.** Перед тем как запустить свой проект, необходимо выбрать организационно-правовую форму. Таких форм в российском законодательстве много, но не все они подходят для малого бизнеса. Именно поэтому остановимся лишь на некоторых из них.

Индивидуальный предприниматель. Если есть намерение заниматься бизнесом единолично, то подойдет форма индивидуального предпринимателя либо общества с ограниченной ответственностью. Нужно учитывать, что, действуя в качестве индивидуального предпринимателя, начинающий бизнесмен может столкнуться с многими трудностями. И самая первая из них — это имущественная ответственность. Так, в соответствии со статьей 24 ГК РФ гражданин отвечает по своим долгам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением того, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Более того, все решения и непосредственные действия по осуществлению намеченного плана придется совершать самостоятельно. Поэтому перед тем как принять решение о единоличном ведении бизнеса, нужно трезво оценить свои способности.

К достоинствам рассмотренной организационно-правовой формы относятся более простая процедура регистрации и прекращения деятельности, более простая форма отчетности, к недостаткам — высокий уровень личной ответственности; положение предпринимателя также не урегулировано в достаточном объеме с точки зрения законодательства; перечень деятельности для предпринимателей ограничен.

Полное товарищество; товарищество на вере. Если есть намерение работать с партнерами, то нужно ответить на вопрос: «Интересует сам процесс работы с партнерами или же только совместное получение прибыли?»

В случае если коммерческая идея предполагает совместное участие в рабочей деятельности, то лучше всего выбрать форму полного товарищества или товарищества на вере. Полным товариществом является коммерческая организация, участники которой ведут предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по его долгам всем принадлежащим им имуществом. В товариществе на вере помимо товарищей есть еще и вкладчики, которые несут ответственность только в пределах своих вкладов. Таким образом, к достоинствам данной организационно-правовой формы относятся легкость учреждения, большой выбор специализации и широкие возможности с финансовой точки зрения, к недостаткам — возможность конфликтов из-за несовместимости интересов

в связи с тесными связями между участниками, высокий риск прекращения деятельности такого предприятия при выходе одного из участников.

ООО (общество с ограниченной ответственностью). Если существует нацеленность на совместное извлечение прибыли и не имеется намерения заниматься непосредственной деятельностью вместе, то лучше всего будет выбрать организационно-правовую форму общества с ограниченно ответственностью [1, с. 130–134]. В соответствии с Федеральным законом от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ООО — созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли. Участники не отвечают по долгам общества и несут ответственность только в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале. Минимальный размер уставного капитала — 10 000 руб. согласно статье 14 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». К достоинствам этой организационно-правовой формы относится тот факт, что ответственность участников ограничена суммой вклада. В сравнении с такой формой, как индивидуальный предприниматель, здесь учредитель несет полную ответственность по долгам не своим личным имуществом, а только в пределах стоимости вклада. В качестве недостатка можно назвать ограниченное количество участников (не более пятидесяти человек в соответствии со статьей 88 ГК РФ).

Делая промежуточные выводы, отметим, что наиболее выгодной организационно-правовой формой в России будет являться общество с ограниченной ответственностью. Это связано с несколькими факторами. Здесь нет ограничений по видам деятельности (в отличие от ИП); уставный капитал составляет 10 000 рублей; существует возможность применения специальных режимов налогообложения; учредители отвечают по обязательствам в пределах внесенных долей; имеется потенциал роста компании.

Рассматривая процесс создания бизнеса, нельзя не затронуть тему налогообложения. В России для предприятий существует 5 видов систем налогообложения.

1. Общая система налогообложения. Она требует уплаты всех общих налогов: налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на имущество и др. Не является самым удачным вариантом, так как данная система налогообложения обязывает налогоплательщика регулярно производить расчет всех видов взносов.

2. Упрощенная система налогообложения (УСН) — одна из самых удобных. Выплата налога происходит раз в квартал. Налог можно платить с доходов (ставка — от 1 до 6%) или с суммы доходов за минусом расходов (ставка — от 5 до 15%).

3. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Применяется для отдельных видов деятельности и не зависит от доходов. Перечень видов деятельности представлен в пункте 2 статьи 346.26 НК РФ.

4. Патентная система налогообложения применяется для индивидуальных предпринимателей и действует только для 63 видов деятельности.

5. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) предназначен только для производителей сельскохозяйственной продукции.

Выбрав систему налогообложения, необходимо собрать документы. Регистрационные документы для общества с ограниченной ответственностью: заявление о государственной регистрации, учредительные документы юридического лица, решение о создании юридического лица, квитанция об оплате госпошлины.

Для открытия ИП понадобится заявление о государственной регистрации, копия паспорта с пропиской, квитанция об оплате госпошлины. Регистрация ИП осуществляется в течение трех рабочих дней в соответствии с п. 3. статьи 22.1 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

При открытии своего дела необходимо открыть счет в банке. Учредители общества с ограниченной ответственностью обязаны открыть расчетный счет и внести средства в качестве оплаты уставного капитала в течение 4 месяцев со дня регистрации [6].

**Открытие своего бизнеса в Новой Зеландии.** Так же как и в России, в Новой Зеландии при создании своего дела необходимо выбрать организационно-правовую форму бизнеса. Закон о компаниях Новой Зеландии выделяет несколько форм [3].

Частный предприниматель (Sole Trader). Здесь предприниматель отвечает всем имуществом по обязательствам бизнеса (аналогичен индивидуальному предпринимателю в России). Данная форма не нуждается в регистрации в определенном государственном органе и не попадает под действие закона. Предпринимателю необходимо уплатить 39% с каждого доллара прибыли в своем предприятии.

Компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company). Данная форма является наиболее популярной в Новой Зеландии. Вкладчики (акционеры) лимитированы при ответственности в пределах своих вкладов. Такая компания обязана иметь юридический адрес в Новой Зеландии. Также максимальное количество членов составляет 25, в то время как в России максимальная численность членов в ООО составляет 50 в соответствии со статьей 88 ГК РФ.

Партнерство (Partnership). Данная форма в Новой Зеландии не является юридическим лицом. Здесь взаимоотношения между членами партнерства регулируются учредительным договором, заключенным между

ними. Члены партнерства отвечают всем имуществом по обязательствам партнерства. Налогообложение определяется по ставке 33% на прибыль.

Совместное предприятие (Joint Venture). Оно создается путем заключения письменного соглашения между двумя или более лицами. Взаимоотношения данных лиц определяются учредительным договором.

Открытое акционерное общество (Public Company). В отличие от компании с ограниченной ответственностью открытое акционерное общество должно иметь минимум 7 акционеров, при этом верхняя граница не лимитируется. Открытые акционерное общества в Новой Зеландии платят налог на прибыль по ставке 33%.

Траст (Trust). Трасты не являются юридическими корпоративными лицами. Новозеландские законы различают три вида трастов (соглашений, в которые могут вступать учредитель и управляющий, задачей последнего является управление активами учредителя в его пользу или пользу третьих лиц, назначенных учредителями): квалифицированный траст (qualifying trust), иностранный траст (foreign trusts) и неквалифицированный траст (non-qualifying trusts).

В квалифицированном и в неквалифицированном трасте учредителями являются резиденты данной страны, только есть одно отличие: в неквалифицированном трасте учредитель — резидент, а доверительный управляющий — не резидент. В иностранном трасте в целом участвуют нерезиденты данной страны.

## Сравнительная характеристика Doing Business в России и Новой Зеландии

Почему же Новая Зеландия занимает первое место Doing Business в рейтинге Всемирного банка? Новая Зеландия территориально обособлена от остального мира. Эта страна считается одной из самых стабильных, но самое главное, она дружественно относится к предпринимателям, приезжающим в страну заниматься бизнесом. У Новой Зеландии высокие показатели по критериям «личная свобода» и «защита инвесторов». Уровень коррупции, бюрократии и вмешательства государства в экономику один из самых низких в мире. В стране наблюдается положительная динамика ВВП: если в 2015 году он составлял 175 млрд долларов, то в 2016 году уже 184 млрд долларов. Таким образом, темп прироста в 2016 году составил 5% по сравнению с предыдущим годом [7].

Как и в России, в Новой Зеландии наиболее выгодной организационно-правовой формой является общество с ограниченной ответственностью (limited liability company). В этом случае финансовый крах компании не будет ударом по личным накоплениям начинающего бизнесмена в отличие от индивидуального предпринимателя (sole trader).

Также в Новой Зеландии законодательство все же более благоприятно относится к бизнесу: создание организации занимает менее двух недель, а регистрация прав собственности — два дня. Также в Новой Зеландии отсутствуют требования по размеру первоначального капитала при регистрации бизнеса.

Интересным и важным моментом также является инвестиционная привлекательность Новой Зеландии. При регистрации бизнеса в Новой Зеландии существуют такие же требования к иностранцам, как и к гражданам этой страны [8].

**Выводы.** Экономика Новой Зеландии предоставляет наиболее благоприятные условия для открытия собственного бизнеса. Неслучайно именно эта страна занимает первое место в рейтинге Всемирного банка Doing Business. Новая Зеландия в отличие от России совершенно обособлена от окружающего мира. Современная Новая Зеландия открыта для предпринимателей со всего мира, предъявляя одинаковые требования при открытии своего дела как к гражданам, так и к иностранцам. Это является явным преимуществом в условиях всеобъемлющей глобализации. В стране отмечаются благоприятный инвестиционный климат и низкий уровень коррупции, высокие темпы экономического роста, быстрые сроки и гибкие условия для регистрации бизнеса.

На данный момент наше государство не имеет таких же условий для создания собственного бизнеса. Однако Россия обладает огромным потенциалом для развития предпринимательства. В первую очередь он определяется тем, что свободный рынок в России возник относительно недавно, а значит, предприниматель сегодня имеет широкий выбор сферы деятельности. Также растет количество предприятий, и многие препятствия, не позволяющие людям открыть собственное дело, постепенно исчезают. Кредиты становятся доступнее, скорость регистрации юридических лиц имеет положительную динамику, благосостояние населения растет, а вместе с ним и покупательная способность. Все это свидетельствует о том, что при должном уровне мотивации предпринимателей и государственной поддержке малого бизнеса Россия имеет все шансы через несколько лет выйти на достойный уровень развития малого бизнеса и если не достигнуть показателей Новой Зеландии, то приблизиться к ним.

## Литература

1. *Ефимова Е. Г.* Экономика для юристов. М.: Издательство «Флинта»: Московский социально-психологический институт, 2009. — 512 с.
2. *Рудольф К., Хачатурян А.* Малый бизнес: как не ошибиться в выборе пути при открытии собственного дела. Методические рекомендации по созданию малого предприятия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2017. — 248 с.

3. *Gordon Williams*. Property and Trust Law in New Zealand. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.
4. Свое дело: в России растет интерес к малому бизнесу. Сайт RT на русском. https://russian.rt.com/russia/article/401810-rossiya-interes-malyi-biznes (дата обращения: 13.07.2018).
5. Как найти поставщика: пошаговая инструкция и советы. Сайт Businessman.ru. https://businessman.ru/new-kak-najti-postavshhika-poshagovaya-instrukciya-i-sovety.html (дата обращения: 13.07.2018).
6. Порядок регистрации юридического лица. Сайт Федеральной налоговой службы. https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/registration_ip_yl/reg_yl/order/ (дата обращения: 13.07.2018).
7. Сайт TrendEconomy. http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/wb/wbd/wdi?ref_area=NZL&series=NY_GDP_MKTP_CD (дата обращения: 13.07.2018).
8. Собственный бизнес в Новой Зеландии. Журнал о бизнесе в России и за рубежом Business Times http://btimes.ru/business/sobstvennyi-biznes-v-novoi-zelandii (дата обращения: 13.07.2018).

# ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ЭТАПЕ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

*ЛОГИНОВА Алена,*
*юридический факультет*

Человек, решивший стать предпринимателем, уже на этапе создания бизнеса сталкивается с проблемой первоначального финансирования. Возникает вопрос: «Где взять необходимые средства?» Хорошо, если у начинающего бизнесмена есть достаточное количество собственных средств, но такое бывает далеко не всегда. По статистике 9 из 10 предпринимателей прибегают к привлечению сторонних ресурсов [1]. Необходимо найти наиболее выгодные и наименее рисковые источники. Поэтому так важно знать, какие существуют пути привлечения инвестиций, а также какими достоинствами и недостатками они обладают.

*Ближний круг (родственники, друзья, единомышленники).* Плюсы данного источника финансирования состоят в следующем.

Во-первых, на данном этапе построения бизнеса у предпринимателя зачастую отсутствуют какие-либо деловые знакомства и контакты, поэтому обратиться к кому-либо, помимо друзей и семьи, бывает просто не к кому.

Во-вторых, чтобы привлечь такого рода инвестиции, достаточно лишь обладать лишь определенным уровнем влияния и доверия.

В-третьих, чаще всего данные средства привлекаются на наиболее лояльных и выгодных условиях, поскольку легко договориться о сроке возврата занятых средств, о сумме и о других условиях, кроме того, вряд ли ваш родственник будет требовать от вас проценты по займу.

Кроме того, преимущество состоит в том, что данный способ помогает наиболее быстро собрать первоначальный капитал, не нужно идти в банк, ждать, пока проверят кредитную историю и тратить время на другие формальности.

Однако одалживая деньги у родных, стоит задуматься о всех рисках своего бизнес-проекта, ведь очень важно своевременно вернуть им деньги, иначе можно потерять доверие и уважение важных для вас людей. Надо понимать, что далеко не все могут воспользоваться им. Ведь не у каждого найдутся родственники с уровнем достатка, позволяющим сделать вложение в чужой бизнес.

*Банковское кредитование*. В данном случае можно привлечь более значительные суммы денег, однако он более сложен и имеет больше недостатков. Во-первых, банки часто устанавливают высокие проценты. Во-вторых, для получения займа необходимо предоставить банку надежных поручителей. Кроме того, у вас должна быть безупречная кредитная история. Также этот процесс займет достаточно продолжительное время. В результате можно сказать, что прибегать к данному способу следует в крайних случаях, когда исчерпаны другие методы привлечения инвестиций в создание бизнеса.

*Государственные дотации, налоговые льготы*. Первые два года работы малого предприятия можно считать самыми тяжелыми, поскольку на этом этапе расходы компании значительно превышают доходы. Поэтому государственной программой поддержки предусмотрены специальные налоговые льготы для малого бизнеса в 2018 г. [2]: для ИП, использующих УСН — возможность снижения ставки с 6% до 1%; для ИП, использующих ПСН — снижение размера потенциального дохода с 1 000 000 рублей до 500 000 рублей в год; для ИП, использующих ЕНВД — возможность снижения ставки с 15% до 7,5%. Также существуют правила применения налоговых каникул, которые предполагают снижение ставки, допускается для фирм, зарегистрированных в первый раз. Действующие ИП такую льготу получить не могут. Для применения специальной ставки налогообложения предприятие должно перейти на ЕНВД, УСН или ПСН не позднее чем через два года после регистрации. Льготу можно назначать на срок не более двух лет. Налоговые каникулы в 2018 г. предоставляются предпринимателям, работающим в социальной, производственной либо научной сферах. При этом доля дохода компании от указанных видов деятельности должна превышать 70% от общей суммы прибыли.

*Гранты и другие источники финансирования проекта*. Данный источник является наиболее выгодным, однако получить грант очень сложно. Необходимо, чтобы твой проект обладал социальной значимостью либо включал какие-либо научные разработки. Кроме того, по законодательству РФ гранты не могут получить предприятия, производящие подакцизные товары, работающие с недвижимостью или инвестициями, добывающие полезные ископаемые или осуществляющие игровую деятельность. Также стоит отметить, что такое финансирование зависит от бюджета региона. Например, в Москве, Самаре, Перми начинающие предприниматели могут получить 500 тыс. руб., тогда как в остальных областях размер гранта ограничен на уровне 300 тыс. руб. Еще одним минусом является то, что данный способ финансирования не покроет все планируемые расходы. При этом необходимо также доказать и обосновать свои притязания на грант, то есть предоставить определенные документы.

*Краудфандинг.* Одно из самых известных современных веяний в бизнес-среде — краудфандинг — наглядно иллюстрирует выражение «с миру по нитке». Концепция данного метода довольно проста: в качестве инвесторов привлекаются случайные люди, у которых есть желание и возможность поучаствовать в продвижении и развитии вашего дела. Площадки для краудфандинга располагаются в глобальной сети, так что круг потенциальных инвесторов максимально широк: это весь мир, что является несомненным преимуществом данного способа. Однако сложность заключается в том, что подход к интернет-аудитории традиционно отличается от подхода к другим инвесторам. Вам придется действительно заинтересовать людей, а для этого, как правило, необходима либо огромная удача, либо вложение определенных средств в пиар. Такой способ подходит предпринимателям, чьи проекты чрезвычайно инновационны, актуальны и интересны интернет-пользователям.

На основе исследования разных способов финансирования бизнеса на этапе его создания можно сделать вывод, что существует множество источников привлечения денег и способов создания первоначального капитала, большинство из них не требуют дополнительных вложений и поэтому являются выгодными для предпринимателя. То есть у начинающего бизнесмена есть много возможностей для построения своего дела.

## Литература

1. Журнал Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Богатырева К., Широкова Г. От предпринимательских намерений — к созданию бизнеса: опыт российских студентов // 2017. Т. 11. № 3. С. 25–36.
2. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // base.garant.ru (дата обращения: 06.07.18).

# III. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИННОВАЦИИ

## НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ: ИННОВАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

*БАБИНА Елена,*
*геологический факультет*

Нефтегазовый сектор является ключевым сектором российской экономики и составляет примерно 50% отраслевой структуры промышленности [1]. Нефтедобыча и нефтепереработка относятся к числу самых экономически перспективных отраслей России благодаря высокой добавленной стоимости на сырье и продукцию переработки. Однако нефтеперерабатывающая отрасль заметно отстает в развитии технологий, основной причиной чего является пассивное внедрение инноваций нефтяными госкомпаниями [2].

Сравнивая динамику объемов добычи углеводородного сырья и динамику его переработки в период с 1990 по 2016 г. (рис.1), можно утверждать, что большая часть всей добытой нефти остается сырой, продукты отечественной переработки не отвечают конечному этапу переработки согласно международным стандартам. В результате на экспорт попадает дешевый сырьевой ресурс.

Можно выделить несколько причин слабого внедрения инноваций в нефтеперерабатывающую отрасль. Одной из основных причин является государственное участие в деятельности крупных компаний, поддерживающее отрасль низкими налоговыми ставками, предоставлением льгот. Использование административных ресурсов позволяет таким корпорациям «держаться на плаву», существовать по уже наработанным схемам без использования инновационных проектов. Отсутствие конкурентной среды в данной области затрудняет внедрение новых технологий, что приводит к серьезному отставанию России по объему технологических инноваций [4]. Таким образом, на сегодняшний день перемены в нефтеперерабатывающей отрасли являются необходимыми.

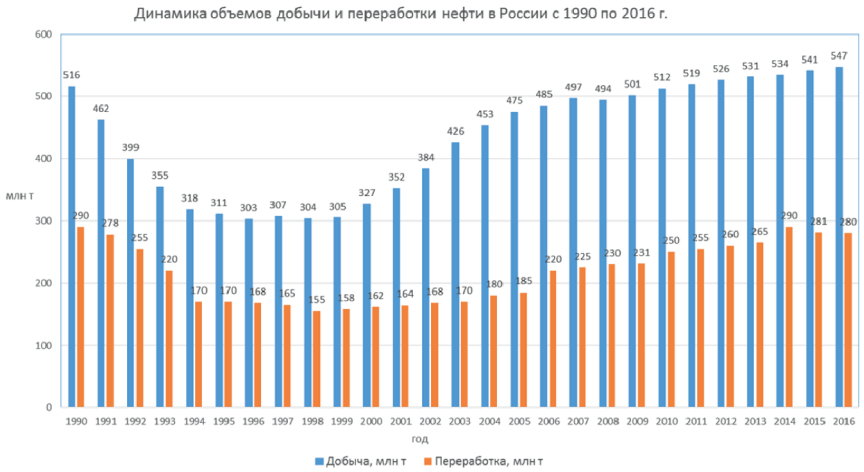



*Рис. 1.* Динамика добычи и переработки нефти в России в 1990–2016 гг. [3]

По заказу российского правительства в 2011 г. была разработана концепция «Инновационная Россия — 2020» долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., основной идеей которой была разработка системного подхода в выборе инструментов инновационной политики государства [5]. Стратегия ставит задачи не только повышения восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям в целом, но и предполагает проведение переоснащения и модернизации, в том числе и нефтеперерабатывающей отрасли. Это позволит в кратчайшие сроки:

- осуществить переход от торговли сырой нефтью к торговле нефтепродуктами и продуктами нефтехимии;
- развить инновационные технологии углубленной комплексной переработки сырья;
- разработать новые стандарты продуктов нефти, соответствующие международным стандартам;
- уделить особое внимание качеству и престижу инженерного образования, что приведет к еще большему повышению квалификации кадров;
- разработать последовательную, логичную систему управления технологиями, связанную в первую очередь с сокращением «времени до внедрения».

Ключевыми этапами концепции являются: во-первых, принципиальное увеличение инновационной активности государства; во-вторых, активное привлечение крупного частного бизнеса к финансированию отдельных особо важных научно-технических проектов; в-третьих, повсе-

местный запуск технологических платформ. Наиболее прогрессивным этапом является внедрение технологических платформ, которое позволит максимально быстро достичь реальных результатов.

Технологические платформы — это новый механизм взаимодействия различно ориентированных структур: от разработки новых технологических цепочек или привязки их зарубежных аналогов к российскому производству до доведения этих проектов до реализации в промышленности. Рассмотрим в качестве примера возможность внедрения инновационной разработки компании в нефтеперерабатывающую отрасль в промышленных масштабах.

Компанией ПАО «ВНИПИнефть» разработана технологическая инновация, которая имеет важное значение для дальнейшего использования продуктов процесса в качестве сырья каталитического и гидрокрекинга. В настоящее время он не лицензирован компанией-разработчиком этого процесса, но есть патенты на разработки отдельных узлов и оборудования. При наличии технологической платформы ПАО «ВНИПИнефть» сможет получить лицензию на свою инновационную разработку, внедрить свой патент в промышленных масштабах с последующей углубленной переработкой нефтяного сырья. Таким образом, проект будет «приведен в жизнь» от лабораторных исследований до технологических масштабов [6].

Хорошим примером реализации внедрения технологической платформы в России является переработка попутного нефтяного газа в концентрат ароматических углеводородов с использованием каталитических наноматериалов, которая была предложена большой группой разработчиков[1]. Данная работа была выполнена группой высококвалифицированных специалистов в рамках государственного заказа «Разработка базовой ресурсо- и энергосберегающей технологии и конструкции реакторов с нанопористыми каталитическими мембранами для переработки легкого углеводородного сырья». Разработанная технология позволила выделить до 70% концентрата ароматических углеводородов, что значительно превышает зарубежные аналоги.

Таким образом, модель единого технологического пакета в пределах технологических платформ для развития нефтеперерабатывающей отрасли представляет собой программы участия государства через стимулирование инновационной активности предприятий путем их модернизации с внедрением инновационных технологий переработки углеводородных ресур-

[1] ПАО «ВНИПИнефть», Институт катализа СО РАН им. Г. К. Борескова, Ассоциация делового сотрудничества в области передовых комплексных технологий «АСПЕКТ», Институт проблем химической физики РАН, ПАО «Татнефтехиминвест-холдинг», ПАО «НИПИгазопереработка», АО «Самарский завод катализаторов», ПАО «Новосибирский завод химконцентратов».

сов [7]. Компании получат право на конкурентные преимущества. Прибыльный устойчивый рост предприятий в деятельности по переработке углеводородов будет способствовать развитию конкурентоспособных высококлассных комплексов нефтепереработки и нефтехимии.

Национальные стратегические приоритеты России направлены на модернизацию промышленности и защиту интересов государства. Сегодня стране как никогда необходимы согласованные активные действия всех участников нефтеперерабатывающей отрасли для достижения ситуации, когда станет возможна полная замена экспорта сырой нефти на экспорт нефтепродуктов глубокой переработки.

## Литература

1. Промышленное производство в России в 2016 г. Статистический сборник [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf (дата обращения: 17.09.2018).
2. *Латыпова К.Д.* Инновационные перспективы нефтеперерабатывающей промышленности// Вестник Казан. технол. ун-та, 2013. С. 298–300.
3. О состоянии рынка нефти в 2016 г. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/38.htm (дата обращения: 17.09.2018).
4. *Ларионова Г.Н.* Нефтегазохимический комплекс Российской Федерации: проблемы и перспективы развития // Вестник Казан. технол. ун-та. 2013. т. 16, № 12. С. 225–228.
5. Крупный российский бизнес не спешит присоединиться к строительству инновационной экономики // Электронный журнал «Эксперт онлайн» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/expert/2011/39/bolshie-i-vyalyie/ (дата обращения: 13.07.2018).
6. Энергетика и нефтегазохимический комплекс Татарстана в начале 21 века. Электронный сборник справочной информации. Режим доступа: http://energoneftegazhim.ru/node/378 (дата обращения: 13.07.2018).
7. *Левинбук М.И.* О некоторых проблемах модернизации современных комплексов нефтепереработки // Мир нефтепродуктов. Вестник нефтяных компаний. 2010. № 8.

# ОЗЕЛЕНЕНИЕ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ КАК ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*РОБЕРТ Антон,*
*НЕЧАЕВ Никита,*
*ДАНИЛОВА Надежда,*
*факультет почвоведения*

В статье рассматривается современное состояние озеленения как области «зеленого» предпринимательства, а именно представлены: краткая теоретическая информация, обзор ситуации в отрасли за рубежом и в России, статистические данные об экономической рентабельности и опыт существующих фирм-застройщиков.

В настоящее время экологически правильное, или «зеленое», предпринимательство активно развивается по всему миру. Частным направлением данного бизнеса является озеленение городов. Все населенные пункты должны развиваться с учетом стремления к обеспечению безопасности, экологии, внешней привлекательности и удобства для их жителей, поддержания социального взаимодействия и творчества. Одним из главных показателей качества городской местности является состояние компонентов природы. В плотно застроенной городской местности достаточно сложно решать проблемы транспортного и бытового обслуживания населения, а также эффективно и функционально использовать данную территорию [1].

Улучшение состояния окружающей среды достигается посредством одновременной реализации следующих мер:

- технологических: использование более «чистых» технологий;
- технических: использование современных устройств очистки выбросов в атмосферу и водоемы;
- структурных: вынесение за пределы населенных пунктов производств, загрязняющих город [2].

Озеленение в наше время выступает отдельным важнейшим направлением градостроительства, поскольку оно имеет принципиальное значение для санитарно-гигиенического, архитектурно-планировочного и эстетического функционирования города.

Базовыми задачами инновационного развития населенных пунктов являются следующие:

- создание среды жизнедеятельности, которая будет способствовать повышению качества жизни;
- воплощение оптимизированного развития территорий вне зависимости от их статуса.

«Зеленое» предпринимательство может развиваться в различных отраслях современной экономики. Частным направлением данного бизнеса является озеленение городов. Экологическая составляющая при проведении оценки объектов недвижимости в настоящее время крайне важна: зеленые насаждения и/или наличие парков поблизости значительно повышают стоимость жилья. Кроме того, можно перечислить еще несколько положительных эффектов «зеленого» предпринимательства, к ним относятся:

- повышенная конкурентоспособность в поступательном развитии проекта как экологически чистого и согласованного с принципами устойчивого развития окружающей среды;
- использование технологий, соответствующих основным принципам устойчивого развития территорий;
- активное внедрение нестандартных и инновационных решений, способных минимизировать вредное воздействие на природу и окружающую среду.

Экологическими факторами при оценке недвижимости считаются любые природные явления или состояние отдельных компонентов окружающей среды, а также качественное состояние самих элементов недвижимости, влияющие на ее рыночную стоимость. К ним могут быть отнесены: уровень загрязнения воды, воздуха, почвы; наличие зеленых массивов, красивого ландшафта, привлекательность архитектурной среды, наличие или отсутствие неблагоприятных промышленных объектов и свалок поблизости.

Ни для кого не секрет, что нехватка зеленых насаждений негативно отражается на экологии и эстетической составляющей местности. Это привело к тому, что сегодня среднесуточная температура в крупных городах на семь градусов выше, чем в сельской местности, в то время как уровень влажности значительно ниже. Но именно зеленые насаждения способны поглощать тепловую энергию и снижать температуру воздуха окружающей среды [3].

Благоприятная экологическая обстановка на территории оцениваемой недвижимости значительно увеличивает спрос на нее. И наоборот, неблагоприятные условия для жизни, загрязненная окружающая среда снижают спрос и стоимость жилья. Эта зависимость особенно заметна при оценке недвижимости в промышленных зонах. Экологическая оценка выступает основой мероприятий по определению состояния того или иного объекта

недвижимости, в том числе от нее зависит получение статуса *экологически чистой недвижимости* [2].

Для озеленения городов редко можно найти новое место для разбивки полноценного парка, поэтому в последние годы начали осваивать новые способы озеленения, например разбивают небольшие сады и скверы в подземных гаражах. Кроме того, в развитых странах осуществили систему садов на крышах домов, обеспечивающую наиболее оптимальные условия для роста растительности. В самом центре Парижа, в штаб-квартире фирмы Hermes недавно разбили роскошный таинственный сад, который вдохновляет сотрудников компании. Один из самых крупных садов располагается на крыше четырехэтажного подземного гаража в Окленде (США). Посредством свободной планировки клумб, деревьев, водоемов, дорожек дизайнеры добились живописного ландшафта. Японские архитекторы Т. Като и Ц. Накамура воплотили в жизнь проект многоуровневого сквера в городе Каратсу, который представляет собой удачное сочетание декоративных стенок, террас, лестниц, скульптур, фонтанов и искусственных водоемов [4]. Одним из современных способов решения проблемы нехватки зеленых насаждений в условиях дефицита свободного незастроенного пространства является *вертикальное озеленение*.

Однако разобранные примеры озеленения, находящиеся как в форме государственного заказа, так и в форме частного предпринимательства, предлагаются в экономически развитых странах.

Теперь мы рассмотрим состояние дел в России. При строительстве здания «Газпрома» в Москве была использована инновационная система Флорадрен фирмы IMPERBEL (Бельгия). Но эта система требует специальных материалов, что, в свою очередь, вызывает необходимость привлекать иностранные фирмы.

Одним из самых ярких проектов в сфере озеленения является разбивка ботанического сада МГУ имени М. В. Ломоносова на заброшенной территории. С одной стороны — это пример расширения перечня экосистемных услуг территории, включающих в себя информационные, рекреационные и средообразующие. С другой стороны — это получение максимальной выгоды от использования земельных ресурсов за счет создания рекреационной зоны на месте заброшенных земель. На реализацию данного проекта потребовалось около 15 млн руб., а площадь территории составляет 4 га (по расчетам авторов статьи).

Обратим внимание на экономические выгоды, которые можно извлечь на примере влияния ботанического сада МГУ на стоимость жилья в элитном жилом комплексе «Доминион». Средняя стоимость 2-комнатной квартиры составляет 43,8 млн руб., что отчасти обусловлено близостью к МГУ. При распределении застройщиком затрат на создание зеленой зоны средняя себестоимость квартир увеличится незна-

чительно, однако доход от их продажи по рыночной стоимости увеличится на 15–20%.

Это пример стремления людей выбирать место жительства поблизости зеленых зон, что приводит к росту стоимости жилья. Необходимо учитывать, что недвижимость — довольно специфический товар, существенно отличающийся от других объектов инвестиций большим количеством экологических, экономических и физических характеристик. Важным является и тот факт, что сделки с недвижимостью обычно являются долгосрочными, это объясняет значение экологии при оценке объектов недвижимости (табл. 1).

*Таблица 1*

**Премиальные новостройки г. Москвы [2]**

| Жилой комплекс | Девелопер | Парки в шаговой доступности |
|---|---|---|
| Knightsbridge Private Park | ИСК «Реставрация Н» | Собственный парк 2 га, усадьба Трубецких в Хамовниках — 580 м, Новодевичьи пруды — 700 м |
| «Садовые кварталы» | «Интеко» | Собственный парк, усадьба Трубецких в Хамовниках — 160 м |
| Chekhov | Vesper | Калитка в сад «Эрмитаж» |
| Barrin House | «Донстрой» | Усадьба Трубецких в Хамовниках — 300 м, сквер Девичьего Поля — 350 м |
| Grand Deluxe на Плющихе | «Донстрой» | Сквер Девичьего Поля — 200 м |
| «Полянка/44» | PSN Group | Собственный сад с ландшафтным дизайном, парк искусств Музеон — 900 м, парк Горького — 1,1 км |

К положительным экологическим факторам стоимости жилья относятся: чистый воздух, отдаленность от шумных магистралей и объектов промышленности, красивый пейзаж, зона отдыха, включая водоемы, парки, фонтаны. Все это увеличивает стоимость квартиры примерно на 28%.

К негативным факторам относят химическую загрязненность воздуха, воды и почвы. К особым аспектам пагубного воздействия относятся различные виды электромагнитного, шумового и радиоактивного загрязнения. Также очевидно негативными факторами являются близко расположенные оживленные автомобильные дороги, большие рынки, ЛЭПы, полигоны и т.п. Указанные экологические факторы могут носить как локальный, так и глобальный характер [3].

Если рассматривать город в целом, то средняя стоимость жилья в Москве растет довольно равномерно по округам, что можно объяснить силь-

ным внешним фактором. Речь идет об устойчивом увеличении миграционных потоков в столицу. При этом экология продолжает играть важную роль при оценке недвижимости [4].

В таблице 2 можно увидеть среднюю стоимость за квадратный метр в зависимости от экологической обстановки по административным округам г. Москвы. Общее экологическое состояние в каждом из административных округов Москвы связано с ценами на жилую недвижимость: чем выше уровень загрязненности в районе, тем ниже стоимость жилья.

*Таблица 2*

**Соотношение стоимости жилья и экологической обстановки в административных округах г. Москвы [5]**

| Административный округ | Средняя стоимость 1 кв. м жилья | Экологическая обстановка |
|---|---|---|
| ЦАО | 7530 | Неблагоприятная |
| ЮЗАО | 5936 | Благоприятная |
| ЗАО | 5687 | Относительно благоприятная |
| СЗАО | 5169 | Благоприятная |
| САО | 4976 | Относительно неблагоприятная |
| СВАО | 4774 | Относительно неблагоприятная |
| ВАО | 4654 | Относительно неблагоприятная |
| ЮАО | 4565 | Неблагоприятная |
| ЮВАО | 4389 | Неблагоприятная |

Очевидно, что цены на московскую недвижимость обусловлены не столько экологией, сколько уникальной привлекательностью столицы. Примером может послужить ЦАО г. Москвы, где, несмотря на неблагоприятный экологический фон, стоимость квадратного метра гораздо выше, чем в среднем по городу. Однако, приобретая недвижимость, нужно учитывать общую закономерность, что жилье в экологически чистых районах дорожает интенсивнее, чем недвижимость в экологически неблагоприятной или промышленной зоне.

По данным компании IntermarkSavills в РФ, популярность квартир и их стоимость рядом с парками в течение последних лет выросла. Если в 2013 г. на их долю приходилось около 13% реализованного спроса, то в первом полугодии 2015 г. каждая третья проданная квартира находилась в домах рядом с парковыми комплексами. По мнению специалистов «РБК-Недвижимости», для квартир одинакового класса, одна из которых расположена в двух минутах ходьбы от парка, а другая — лишь в пяти минутах, разница в стоимости может достигать 20%.

В заключение хотелось бы сказать, что, несмотря на общую настороженность российских предпринимателей к «зеленой сфере» (ведь принято считать, что экологически безопасные и полезные проекты мало окупаемы), в настоящее время идет новая волна заинтересованных фирм и отдельных бизнесменов. Эти предприниматели занимаются не только инновационным и полезным, но и бесспорно прибыльным делом, имеющим большой потенциал развития, что мы и постарались осветить в данной работе.

## Литература

1. *Люлькина Н. М.*, *Толстова Т. В.*, *Шиндяпкина Ю. А.* Учет экологических факторов при оценке объектов недвижимости на примере г. Пензы //Современные проблемы науки и образования. — Пенза, вып. 1, 2015.
2. *Балабанов И. Г.* Экономика недвижимости/ И. Г. Балабанов. — СПб.: Питер, 2012. — 205 с.
3. *Марченко М. Н.*, *Давыдова Я. А.* Вертикальное озеленение и его роль в формировании архитектурной среды города // Научный альманах. — Тамбов, вып. 4, 2016.
4. *Рудаков А.* Зарубежный опыт благоустройства и озеленения городов [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.facebook.com/notes/зеленый-театр/зарубежный-опыт-благоустройства-и-озеленения-городов/171082976669724/ (дата обращения: 17.09.2018).
5. *Гранова И. В.* Оценка недвижимости/ И. В. Гранова. — СПб.: Питер, 2012. — 361 с.

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ

*РОЗЕНБЕРГ Василиса,*
*геологический факультет*

В последнее время тема криптовалют, в частности биткоина, звучит на всех уровнях и в самых разных аудиториях. В СМИ как в бумажной, так и в электронной версиях ежедневно выходят десятки статей о том, как ведет себя криптовалюта и как на это реагирует мир. Многие страны то признают цифровые деньги, то запрещают их хождение. Что это: волна очередной моды или возможность сделать шаг в будущее? Как это затрагивает интересы обычных людей и как этим пользоваться предпринимателям? Насколько осведомлены все агенты современной экономики о возможностях криптовалюты?

Вопросов очень много, и ответы на них неоднозначны. Однако один из вопросов на данный момент наиболее актуален, а именно: как заработать на криптовалюте?

Цифровые валюты отличаются способом их производства или «добычи». На математическом языке — это вычисление значений соответствующих функций. Так, для биткоина, как самого известного представителя криптовалюты справедливы следующие основные характеристики [1]:

- невозможность отмены перевода информации — то есть транзакций;
- прозрачность вычислений и проверяемость транзакций;
- рост сложности вычислений для «добычи» каждой последующей денежной единицы.

Данные критерии позволяют классифицировать современные цифровые активы [2].

*Основные виды криптовалют.* По статистике в мире ежедневно появляется два новых вида криптовалют. Рассмотрим наиболее распространенные виды криптовалют на сегодняшний день и их особенности: *Bitcoin, Litecoin, ZCash, Ethereum, Monero*.

*Bitcoin* — это наиболее популярная криптовалюта, которая положила начало развитию всех подобных цифровых денег. Биткоин является и наиболее привлекательным среди других криптовалют. О биткоинах известно с середины 2008 г. Тогда они продавались по двадцать центов США за

единицу, а к 2010 г. цена поднялась до 300 долл. США за единицу, в начале 2018 г. достигла 14 000–15 000, а к июню 2018 г. опустилась до 6000 долл. США. На основе bitcoin создавались все другие криптовалюты. Одно из названий bitcoin, «электронное золото», появилось в немалом из-за высокой стоимости одной монеты и сложности майнинга новых. Эмиссия биткоина ограничена 21 млн. Цена данного актива зависит не столько от спроса, сколько от себестоимости добычи или майнинга монеты.

*Лайткоин*, основанный Чарли Ли, был запущен в 2011 г. Основная идея данной криптовалюты — стать схожей альтернативой серебру на рынке цифровых денег, учитывая, что bitcoin ассоциируется по цене с золотом. Стоимость лайткоина составляет примерно 33 долл. США. Эмиссия ограничена в размере 84 млн. В процессе майнинга используется более простой список расчетов криптовалюты и шифрования, что позволяет ускорить время получения одной монеты примерно в четыре раза.

*ZCash* — криптовалюта, позиционирующаяся как валюта, направленная на обеспечение конфиденциальности. Стартовала в 2016 г. ZCash использует криптографию zk-SNARKs для обеспечения шифрования всей информации (отправитель, получатель, сумма) без возможности повторной траты. О транзакциях известно только время их выполнения. На данный момент ZCash входит в топ-10 криптовалют и ее стоимость составляет 212 долл. США.

Платформа *Ethereum* использует так называемые умные контракты. Главными создателями этой платформы являются Виталик Бутерин и Гэвин Вуд. На сегодняшний день стоимость одного эфириума — 290 долл. США.

Основное преимущество криптовалюты *монеро* — это повышенный уровень приватности и безопасности транзакций. Согласно оценкам специалистов, на начало 2018 г. криптовалюта монеро является самой защищенной на рынке цифровых активов, а ее пользователи и их платежи на 100% анонимны и никем не контролируемы. Алгоритм с 2014 г. сети Monero называется CryptoNote, работающий по принципу запутывания блоков цепочки (blockchain). Цена за 1 монету составляет 86 долл. США.

*Криптовалюта как инструмент инвестиций для предпринимателя.* Рассмотрим криптовалюту на примере биткоина как один из возможных объектов инвестирования.

Интересно, что этот вид актива отвечает таким признакам предпринимательства, как риск, стремление получать максимальную выгоду, высокий профессионализм, легальность (наличие этого признака зависит от рассматриваемой страны). Но поскольку по сути криптовалюта — это децентрализованная система, не имеющая владельца, где основные решения по поводу дальнейшего функционирования сети принимаются большинством голосов майнеров, а исполняет и технически обеспечивает дальней-

шие изменения в системе группа разработчиков, создание криптовалюты не подпадает под основные признаки предпринимательской, однако появились первые регулятивные меры по отношению к цифровым активам (проект федерального закона «О цифровых финансовых активах»).

Далее нужно опираться на статус криптовалюты. С одной стороны, биткоин нельзя назвать новой формой денег, так как не существует единого регулятора: правительства, Центробанка, которые бы регулировали эмиссию, обеспечивали ликвидность и надежность, гарантированность данного актива. Также криптовалюта не является долговым обязательством эмитента, а ее цена формируется исключительно с помощью баланса спроса и предложения, а себестоимость зависит от затрат на майнинг.

С другой стороны, биткоин выполняет ряд функций, присущих деньгам, например является средством обращения, средством платежа и средством накопления.

Поэтому рекомендуем придерживаться наиболее нейтрального статуса — цифровой товар или актив.

Применительно к криптоактивам можно выделить несколько наиболее интересных инвестиционных моделей: *спекуляция, майнинговый пул и облачный майнинг.*

- *Спекуляция.* Данный способ очень похож на торговлю ценными бумагами не только с повышенной возможностью заработать, но и с повышенными рисками, так как волатильность крупных криптовалют временами достигает до 30% колебания стоимости в обе стороны. Многие российские компании в рамках диверсификации своих портфелей стали отчислять небольшие суммы, как правило, из нераспределенной прибыли, в криптовалютые кошельки, а не в банки, инвестционные компании и прочие финансовые структуры. Почему происходит именно так?

Классические инвестиционные инструменты, привязанные к национальной валюте, приносят крайне ограниченную прибыль при среднем уровне риска, сюда можем отнести основные: риск эмитента (банкротство), повышения уровня инфляции, риск падения курса национальной валюты, деноминация национальной валюты.

Существуют более консервативные инструменты USD, привязанные к государственным облигациям США, такие как CDF и структурные ноты. Однако это более консервативные инструменты, чем доходные. Доходность составит в среднем 2–3% годовых в USD без учета годовой долларовой инфляции ~ 1%.

Криптовалюта в данный момент находится на этапе становления, и ее правовой статус до конца не определен во многих странах, однако частные предприниматели и компании все больше инвестируют в данную отрасль.

Одна только сеть Bitcoin на данный момент имеет рыночную капитализацию в более чем 105 млрд долл. США за 5 лет. Это больше, чем у круп-

нейшего инвестиционного банка Goldman Sachs за 148 лет (~ 90 млрд долл. США).

В 2017 г. общая капитализация криптовалют превысила 117 млрд. долл. США, что не могло не привлечь внимание к отрасли.

Поскольку у сети нет единого регулятора, с криптовалюты снимаются такие риски, как валютные интервенции, увеличение эмиссии и риски эмитента (для примера, сеть Bitcoin не может обанкротиться, для того чтобы сеть перестала функционировать, нужно остановить работу более 51% майнеров, что в данный момент не представляется возможным).

Безусловно, из-за волатильности криптовалюты ее сложно назвать средством консервативного сохранения денег. Однако спекулятивная составляющая довольно привлекательна для инвесторов: только за 2017 г. цена выросла с 1000 долл. США за 1 BTC до рекордных 7700 долл. США. Доходностью в 770% не может похвастаться ни один современный рисковый инвестиционный инструмент. И многие предприниматели считают риски вложения в криптовалюты минимальными и оправданными. В США уже созданы первые криптовалютные инвестиционные фонды.

Для понимания дальнейших терминов и технологических аспектов сперва стоит дать определение майнингу.

Итак, майнинг, также добыча (от англ. mining — добыча полезных ископаемых) — деятельность по созданию новых структур (обычно речь идет о новых блоках в блокчейне) для обеспечения функционирования криптовалютных платформ. За создание очередной структурной единицы обычно предусмотрено вознаграждение за счет новых эмитированных единиц криптовалюты и/или комиссионных сборов. Обычно майнинг сводится к серии вычислений с перебором параметров для нахождения результата с заданными свойствами.

- *Майнинговый пул*. Поскольку заниматься майнингом в одиночку невыгодно, предприниматели создают *майнинговые пулы* — это сети, где майнеры объединяют свои вычислительные мощности для поиска ключа к очередному блоку (награда за расшифрованный блок — 12,5 BTC). Награда распределяется в зависимости от вклада каждого участника. Владелец пула взимает скромный процент с доходов участников пула, а в отдельных случаях и небольшую ежемесячную плату. По сути, создается комиссионный бизнес, где владелец пула не вкладывает вычислительных мощностей, а лишь организует процессы, наиболее удобные для группы майнеров, и занимается техническим обслуживанием пула.

*Облачный майнинг*. Отдельным разделом стоит выделить облачный майнинг или сдачу своих свободных вычислительных мощностей в аренду за ежемесячную плату. Чем больше предоставляемая вычислительная мощность, тем больше арендная плата. Стоит отметить, что основная статья издержек майнера — это плата за электроэнергию. Чистую прибыль

от майнинга можно подсчитать только с помощью специального калькулятора, учитывающего текущую цену электроэнергии и соответственно величину затрат на нее, а также текущий курс добываемой криптовалюты. Так, в России в некоторых регионах майнинг невыгоден из-за высоких цен на электроэнергию. В то же время в Китае цены на электроэнергию крайне низкие, вдобавок крупные майнинговые пулы имеют договоренности на государственном уровне о льготных ценах.

В итоге получается нечто похожее на арбитражную сделку, где один товар торгуется с неидентичной ценой на разных платформах. Китай просто продает свою электроэнергию дешевле, чем она доступна майнерам в других странах, но гораздо дороже, чем покупает сам. И дополнительным плюсом облачного майнинга можно выделить непосредственное обслуживание оборудования самим владельцем облачного пула, что тоже включено в оплату. С клиента снимаются такие сложности майнинга, как техническое сопровождение и замена изношенного материала.

Из-за ограниченности максимального количества добываемых биткоинов (21 000 000 BTC, максимальная величина, на данный момент добыто примерно 17 000 000 BTC) и постоянно растущей сложности добычи биткоин часто сравнивают с золотом.

Однако стоит вспомнить времена золотой лихорадки. Наибольшую прибыль в те времена имели не одиночки, которые гнались за золотом, а индустрия, продававшая им кирки и динамит. Нечто похожее мы можем наблюдать и в данный момент, только сейчас в цене видеокарты и процессоры, а также специальные ASIC — майнеры. Котировки акций компаний NVIDIA и RADEON — основных производителей видеокарт в течение года выросли чуть более чем в два раза, что дало возможность инвесторам заработать не только на майнинге, но и на росте индустрии.

*Первичное размещение токенов или Initial Coin Offering (ICO)* является аналогом IPO (первая публичная продажа акций компании) и представляет собой выпуск каким-либо проектом купонов (токенов), предназначенных для оплаты услуг площадки в будущем в виде криптовалюты. ICO представляет собой разновидность краудфандинга, когда инвесторам предлагается приобрести криптомонеты (токены), обращающиеся в самой бизнес-модели. Предполагается, что они будут расти в стоимости при развитии и масштабировании проекта. После завершения ICO токены, проданные в результате доли в проекте, начинают торговаться на криптовалютных биржах, и их стоимость формируется за счет спроса и предложения. Некоторые проекты также выплачивают владельцам токенов дивиденды. Это, как правило, осуществляется при помощи «умных контрактов» в Ethereum пропорционально количеству токенов, которые находятся у инвесторов.

У ICO есть схожесть с традиционным IPO, поскольку оба варианта привлечения инвестиций представляют собой продажу части бизнеса инве-

сторам, которые видят перспективу в данном бизнесе и готовы рисковать своими деньгами. Отличие заключается в отсутствии зарегулированности процесса и низкой стоимости входа: инвестором можно стать с капиталом даже от 1 долл.

Первым ICO в истории стал выпуск токенов Mastercoin в 2013 г. Mastercoin занимался разработкой финансовых сервисов, использующих биткоин как основу. В 2014 г. другой проект, MaidSafe, воплощающий в жизнь идею децентрализованного и защищенного от хакерских атак и правительственных запретов интернета, привлек почти 6 млн долл., собирая деньги в мастеркоинах и биткоинах. Самым успешным ICO на сегодняшний день является продажа токенов Ethereum, когда было привлечено 18 млн долл. с текущей рыночной капитализацией проекта около 1 млрд долл. США. В мае 2017 г. проект создания дебетовой карты Visa на основе токенов Ethereum в ходе ICO собрал 12,7 долл. США за 20 минут. Но немало проектов постигла неудача. Например, Dogecoin не может восстановить репутацию и вернуться к прежним высотам с тех пор, как основатель обменной платформы Moolah Алекс Грин украл деньги клиентов платформы и исчез.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что цифровой товар (актив) под названием криптовалюта только начинает свой путь. Неизбежно то, что рано или поздно она заменит привычный бумажный оборот денег. В данном случае наиболее рациональным решением со стороны российского государства будет процесс централизации криптоактивов на фоне создания собственной цифровой единицы. Целесообразно ли запрещать на территории РФ хождение иностранных криптовалют? Ответ очевидный — то же самое, что отказаться сейчас от доллара или евро. Остается наиболее интересный вопрос о создании общепризнанной криптовалюты и системы управления ею. Если удастся создать такую криптовалюту, это перевернет привычное понимание роли финансовых институтов, банков, рынков и бизнеса в целом.

## Литература

1. Деньги из эфира. Информационный портал «Рамблер» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://news.rambler.ru/internet/37297888-dengi-iz-efira-ruhnet-li-piramida-domashnego-mayninga/ (дата обращения: 17.09.2018).
2. Новости криптовалют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.investing.com/crypto/ (дата обращения: 17.09.2018).

# КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

*АРТЕМОВА Анастасия,*
*ПЛАСТУН Егор,*
*механико-математический факультет*

*ГОВОРОВА Ангелина,*
*экономический факультет*

В современной экономике постиндустриального типа лимитирующими факторами производства являются не традиционные — труд, земля и капитал, а относительно новые — предпринимательские способности и информация. Причем в отличие от земли и капитала, которые являются объективными факторами, информация является субъективным фактором производства, ведь ее нельзя использовать бессознательно, т.е. без превращения информации в знания [1].

Набирающая обороты цифровизация экономики делает процессы создания и распространения информации быстрее, что, безусловно, имеет ряд преимуществ как для владельцев бизнеса, так и для обычных потребителей. Вместе с тем увеличивается риск утечки информации и ее неправомерного использования. Здесь на первый план выходят вопросы правового регулирования, в первую очередь охраны прав интеллектуальной собственности. По мнению К. Алена, именно умение создавать, охранять и реализовывать интеллектуальную собственность определяет конкурентоспособность фирмы [2]. В России уже более 10 лет действует VI глава Гражданского кодекса, регулирующая основные нормы права интеллектуальной собственности. Однако до сих пор интеллектуальная собственность в России практически не приносит экономической выгоды. Рассмотрим, каковы причины провала процессов коммерциализации интеллектуальной собственности в России.

Под интеллектуальной собственностью понимается результат интеллектуальной деятельности, а также средства индивидуализации. Объектами интеллектуальной собственности являются авторское право и промышленная собственность. Продажи интеллектуальной собственности в США составляют 20% ВВП, в России лишь 2% [3].

В развитие научно-технической мысли из государственного бюджета РФ ежегодно выделяется около 700 млрд рублей [4], что позволяет гово-

рить о восьмом месте в мире по данному вопросу. Наша страна является лидером по числу ученых, работающих в различных сферах исследований, а по числу патентных заявок и патентов Россия устойчиво занимает 6–7-е место в мире.

Но в цепочке от получения новых знаний и до превращения их в опытные образцы и серийное производство автор или изобретатель, стараниями которого появляются новые технологии, новые решения, совсем не участвует. Он оказывается не заинтересованным в этом процессе, поскольку на сегодняшний день интеллектуальная собственность сводится к формальному получению патентов. Но, поскольку нет механизма коммерциализации и продажи патентов, то нет и дохода правообладателя и выплат изобретателю. Отсюда сильное снижение интереса изобретателя к улучшению своей технологии.

В свою очередь, правообладатель, в лице вуза, научно-исследовательского института или конструкторского бюро, также не заинтересован в усовершенствовании этой технологии, потому что не получает за это роялти (вид лицензионного вознаграждения за использование объектов интеллектуальной собственности).

Сложилась порочная практика освоения бюджетных денег с получением неких результатов, которыми отчитываются о закрытии контрактов в виде патентов. В дальнейшем эти результаты, как правило, не участвуют в инновационном процессе и никак не используются, также за них не получается вознаграждение. Правообладателю невыгодно платить за эти патенты. После одного года отсутствия выплат за патент он приостанавливается, а через три года — прекращает свое действие. В результате обнародованное техническое решение через три года теряет свою правовую охрану в России (а за рубежом охрана отсутствует изначально). Таким образом, любое лицо может бесплатно, без получения согласия со стороны авторов и правообладателей, использовать то, во что были вложены миллиарды бюджетных денег. В итоге при такой «экономике знаний» нет экономики интеллектуальной собственности, значит, инновации превращаются в имитации.

Однако первые успехи в сфере эффективных продаж интеллектуальной собственности достигнуты корпорацией «Республиканский научно-исследовательский институт интеллектуальной собственности» (РНИИИС) совместно с ПМЗ «Восход» в г. Павлово-на-Оке, в состав которого входит небольшое конструкторское бюро (КБ) и завод, на которых работают около 150 человек.

«Восход» разрабатывает и выпускает гидроузлы для летательных аппаратов, и за 70 лет работы он не имел доходов от продажи своей интеллектуальной собственности. С 2011 г. РНИИИС начал осуществлять помощь «Восходу» в поиске способов и технологий, позволяющих получать доходы

от продаж интеллектуальной собственности, создаваемой на предприятии. За несколько месяцев РНИИИС на основе своих уникальных технологий смог наладить учетную политику предприятия, оформить и оценить активы с использованием интеллектуальной собственности, разработать две бизнес-модели ее коммерциализации [5].

Первая модель позволяла получать доходы в рамках военно-технического сотрудничества, по которому за рубеж была продана технология организации производства и сборки летательного аппарата, в состав которого входил гидроузел. Для использования данной технологии необходимо получить письменное разрешение в виде лицензионного договора, предусматривающего оплату. Такой договор был заключен (впервые в истории ВТС), и предприятие как правообладатель получило первые доходы от своей интеллектуальной собственности.

Вторая бизнес-модель была отработана по ремонтной документации «Восхода», которую в советское время бесплатно передали на десятки авиаремонтных заводов, в том числе и за рубеж. РНИИИС помог выявить в этой документации объекты интеллектуальной собственности, подтвердить исключительные права предприятия на них, оценить эти права и заключить с заводами договоры на выплату вознаграждения. И «Восход» в 2012 году получил дополнительный доход от продажи своей интеллектуальной собственности в объеме 65 млн руб., в 2013 году — около 70 млн руб. и выплаты ежегодно продолжаются.

Правообладатели персонажей мультфильма «Маша и Медведь» коммерциализировали свою интеллектуальную собственность по-своему. Ими выстроена цепочка от производителя контрафакта, оптовой базы до конечной точки — мелкого продавца — индивидуального предпринимателя.

На сегодняшний день в судах Российской Федерации было рассмотрено 6180 дел по искам ООО «Маша и Медведь» к индивидуальным предпринимателям. Причем в большинстве случаев иски бывают удовлетворены. Информация об участниках дела, судах и судьях, судебных актах представлена в открытом доступе в картотеке «Электронное правосудие» федеральных арбитражных судов Российской Федерации [6]. Сутью предъявляемых исков является выплата компенсации за нарушение прав на изображение главных героев мультфильма — Маши и Медведя. Причем иски предъявляются только к индивидуальным предпринимателям.

Происходит это следующим образом. На точку продажи товара приходят два человека, один из которых, к примеру, приобретает продукцию с изображением «Маши и Медведя» и берет товарный чек. В это время второй человек ведет видеозапись событий и таким образом фиксирует момент сделки. Далее через некоторое время индивидуальный предприниматель получает иск на определенную сумму. Изображение одного персонажа на одной единице продукции оценивается в 10 000 руб., как один

объект авторского права. Например, если было продано пять блокнотиков с одновременным изображением и Маши, и Медведя, то предъявляемый иск будет на 100 000 рублей [7].

Высокодоходный бизнес для ООО «Маша и Медведь», региональные арбитражные суды получают в один день десятки исков, написанных под копирку, меняются только фамилии индивидуальных предпринимателей и адреса местонахождения торговой точки. Зачастую для маленьких региональных индивидуальных предпринимателей такой иск равносилен разорению.

Можно привести еще несколько примеров компаний, зарабатывающих подобным образом: компания «CARTE BLANCHE GREETINGS LIMITED» с «Медвежонком Тедди», ООО «Студия анимационного кино «Мельница» с Барбоскиными и другие.

Для владельцев бизнеса важно понять, что интеллектуальная собственность может стать еще одним источником увеличения капитализации компании. С точки зрения бухгалтерского учета интеллектуальная собственность относится к нематериальным активам компании (НМА), капитализация которых позволяет улучшить кредитный рейтинг фирмы. Произойдет это в первую очередь за счет увеличения таких финансовых показателей, как EBITDA и прибыль, ведь НМА после постановки на баланс компании будут амортизироваться в долгосрочном периоде. Специалисты Rusbase считают, что в ближайшем будущем финансовое значение прав на объекты интеллектуальной собственности расширится, и их можно будет использовать в качестве залога при кредитовании предприятий [8].

Становление схемы рыночных отношений в рамках интеллектуальной собственности важно для авиапрома и всех отраслей промышленности в целом еще и тем, что прекращает систему откатов, при которой деньги, выделяемые на НИОКР, нередко доходят с «потерями» и контракты закрываются, в лучшем случае в виде заявок и патентов. Эффектом утверждения экономики интеллектуальной собственности станет прозрачность и сокращение потерь от откатов и коррупции.

Хорошее функционирование отраслевого рынка интеллектуальной собственности предполагает наличие как минимум четырех условий.

1. Наличие стратегии инновационного развития, в которую встроена программа рыночной экономики интеллектуальной собственности.

2. Наличие интеллектуальной собственности как актива, объекта коммерциализации и продаж. Объектами продажи должно быть то, что охраняется и признается в качестве интеллектуальной собственности во всем мире, и без патентования имеет экономическую ценность. Патенты — это вчерашний век, так как мировой кризис патентной системы и высокий уровень коррупции в патентных ведомствах ведет к потере технологических приоритетов, к отсутствию заинтересованности в их регулировании

и продажах интеллектуальной собственности. В России из 285 тысяч действующих патентов за последние 20 лет продается только около 2% ежегодно [9]. В настоящее время изменились способы правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, а также сама структура рынка, и уже более 80% всех продаж — это права на объекты авторского права и смежных прав, ноу-хау — производится без патентов.

Задача состоит в превращении идеи или нового технического решения в экономический актив, для которого нужны два пакета документов: юридический — подтверждающий наличие прав интеллектуальной собственности, и экономический — подтверждающий стоимость интеллектуальной собственности на этом секторе рынка. Именно с этими документами можно идти к инвестору: в банк за получением кредита под долгосрочный залог интеллектуальной собственности, или на предприятие, где можно вкладывать в следующую цепочку инновационного производства, или к государству с предложением об использовании данного актива как средства софинансирования.

3. Наличие правил или неких стандартов, регулирующих правила продажи и коммерциализации интеллектуальной собственности.

4. Наличие профессиональных кадров в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Блестящие ученые и изобретатели не могут и не должны быть профессионалами в части, касающейся оформления, оценки и коммерциализации прав на свои научно-технические достижения. Случаи, когда это возможно, редки. Поэтому профессиональные кадры в области экономики, права и управления интеллектуальной собственности нужны, и минимальная потребность России в них составляет 50 тысяч человек [10].

Таким образом, можно сказать, что интеллектуальная собственность может стать одним из эффективных локомотивов экономики страны при соответствующем регулировании и разработке механизмов ее коммерциализации.

## Литература

1. *Кастосов М. А., Иванова Н. Ю.* Предпринимательские способности как фактор экономического роста // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). — 2006. — № 1. — С. 3–14.
2. *Ален К.* Продвижение новых технологий на рынок. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. — 455 с.
3. Сколько тратят на НИОКР государство и бизнес // Официальный сайт Инжинирингового химико-технологического центра. Электронный ресурс URL: http://ect-center.com/blog/rashodi-niokr (дата обращения: 15.09.2018).
4. Развитие инноваций в России. Доклад Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации от 25.07.2014.

5. *Смирнов А.* В авиапроме будет первый в стране отраслевой рынок интеллектуальной собственности // Жуковские вести. — 2016. — № 13 (1275).
6. Электронное правосудие // Электронный ресурс URL: http://kad.arbitr.ru/ (дата обращения: 15.09.2018).
7. Кассационная жалоба по делу №А50-14281/2015.
8. *Попов И.* Как увеличить стоимость компании за счет интеллектуальной собственности // Официальный сайт Rusbase. URL: https://rb.ru/opinion/intellekt-v-startape/ (дата обращения: 15.09.2018).
9. Рекомендации участников VIII Международного форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» // Российская академия наук — 2016.
10. *Ахмедов Г.А.* и др. Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита

# PUBLIC RELATIONS КАК ОСОБАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

*ЗИМИНА Александра,*
*философский факультет*

*ГОВОРОВА Ангелина,*
*экономический факультет*

Значимым фактором развития бизнеса в наше время является его репутация, формирование и поддержание которой является одной из основных задач относительно новой в рамках нашей страны отрасли — Public Relations (PR), или связей с общественностью. И хотя Россия не отличается оперативным реагированием на новые западные веяния, пиар, ранее вызывавший недоумение и даже некоторую степень опасения, сегодня стал неотъемлемой частью российской действительности, без которой трудно представить эффективное функционирование какой бы то ни было сферы деятельности. При этом глобализационные тенденции, проявляющиеся в мировом сообществе, сочетаясь со специфическими реалиями нашей страны, обусловливают характерные черты российского предпринимательства и, как следствие, Public Relations в данной сфере.

Прежде чем перейти к детальному рассмотрению заявленной темы, необходимо уточнить, какой смысл вкладывается в понятие Public Relations. PR понимается как совокупность операций, имеющих целью сформировать или трансформировать мнение общественности, наладить взаимовыгодные связи конкретной организации с целевой аудиторией при помощи механизмов позиционирования [1].

Однако в сознании российской аудитории утвердился стереотип, что формируемый в ходе PR-деятельности образ объекта PR никогда не совпадает с реальным положением вещей, а свойства, освещаемые в ходе PR-кампаний, как правило, на самом деле отсутствуют. Такое понимание PR, безусловно, является искаженным и не соответствует действительному содержанию этого понятия, а это значит, что искоренение данного стереотипа является одной из первоочередных задач PR-деятельности, но далеко не единственной.

Обратимся к российской действительности. На отечественном рынке функционирует ряд компаний, которые, уделяя Public Relations должное

внимание, регулярно прибегают к помощи разработанных в данной области инструментов, тем самым создавая привлекательный имидж и устойчивую репутацию — это такие компании, как «Газпром», «Мегафон», «Тинькофф» и некоторые другие. Несмотря на это, подавляющее большинство организаций все еще не осознает преимуществ Public Relations, ограничиваясь реализацией узконаправленных кампаний, которые не способны кардинально изменить ни положение на рынке отдельно взятой фирмы, ни отношение в целом к предпринимательской сфере среди россиян. Кроме того, в связи со специфическими чертами российской ментальности и особенностями исторического развития по России в целом и в сфере бизнеса в частности PR-культура, построенная на адекватной интерпретации Public Relations и на их высокой оценке, еще не сформировалась. Этот факт, подкрепленный фактическим отсутствием опыта успешного применения Public Relations в сфере бизнеса и недостатком квалифицированных специалистов в данной области, порождает ряд проблем правового, законодательного и социокультурного характера, которые настоятельно требуют решения. Межотраслевые проблемы PR дополняются аспектами, обусловленными спецификой восприятия бизнес-сферы населением.

Заметим, что в массовом сознании бизнес устойчиво ассоциируется с такими отрицательными явлениями российской реальности, как коррупция, недостаточная социальная ориентированность, теневая экономика. Это вгоняет российский бизнес в жесткие рамки [2] и ставит в условия выживания, которые не подразумевают такой непозволительной роскоши, как PR.

На уровне макропонятий игнорирование социальных установок и ценностей потребителя, отрицание социально ориентированных и выходящих за рамки получения прибыли задач влечет за собой негативные последствия, проявляющиеся в росте недоверия со стороны населения, что чревато проблемами не только для отдельно взятой фирмы и сферы бизнеса в целом, но даже и для репутации всего государства. Ведь, будучи системой, состоящей из взаимосвязанных и взаимодействующих компонентов, оно быстро реагирует на изменение в какой бы то ни было сфере жизни общества. Именно в этих условиях использование PR-технологий должно стать неотъемлемой частью любого бизнеса, иначе это приведет к плачевным последствиям.

Однако что же мы имеем сегодня? Рассматривая распределение Public Relations по сферам жизни общества в современной России, нетрудно заметить тенденции к использованию подавляющего большинства этих инструментов в политике в ущерб остальным областям деятельности — и бизнес не стал исключением. Однако, не будучи широко используемым предпринимателями, PR все же имеет в данной сфере ряд специфических черт [3].

В нашей стране сложилась тенденция прибегать к спонсорской поддержке в качестве основного PR-инструмента для формирования позитивного общественного мнения. Причем деятельность по связям с общественностью многих компаний этим ограничивается, что, безусловно, не является исчерпывающим и достаточным для формирования стабильной репутации и легкой узнаваемости. Наиболее развитой областью бизнеса по отношению к Public Relations является шоу-бизнес, который выступает основным и постоянным покупателем PR-технологий. Причем спонсорская деятельность является не основной и далеко не единственной PR-технологией, применяемой в этой сфере, используясь наряду с огромным количеством других инструментов — в том числе черным PR.

PR-технологии используются в первую очередь компаниями, разворачивающими свою деятельность в мегаполисах, а в провинциальных городах предприниматели отдают предпочтение небольшим рекламным акциям. Количество и качество PR-кампаний не отличаются постоянством, как не отличается им и сама сфера предпринимательства.

Названные выше особенности характерны как для внешней PR-деятельности в сфере бизнеса, так и для внутренней. Чем же они различаются?

Внутренние PR-инструменты бизнеса направлены на работу с трудовым коллективом организации. В этой связи стоит упомянуть об организационной культуре, под которой А. А. и К. А. Радугины [4] предлагают понимать специфическую систему связей и взаимоотношений, которые складываются в той или иной организации и реализуются в рамках конкретного способа постановки и ведения дела. Данная деятельность имеет огромное значение, ведь, будучи носителями норм и ценностей фирмы, работники являются лицом организации, а значит, от их настроений зависит не только производительность, но и восприятие организации целевой аудиторией.

Внешняя же PR-деятельность, как было отмечено ранее, нацелена на работу с потенциальными потребителями, на определение их значимых характеристик, выявление нужд и в конечном счете разработку и реализацию в соответствии с полученной информацией конкретной PR-кампании.

В России для реализации PR-кампаний используется ряд основных каналов коммуникации, через которые общественность получает необходимую информацию: билборды, почтовые рассылки, вывески, телевизионные ролики, интернет и некоторые другие. Однако, по мнению В. П. Шейнова [5], следует иметь в виду, что, хотя 80% населения получают информацию именно при помощи телевидения, лишь пятая часть от их количества с доверием относится к данным, полученным таким путем. Поэтому необходимо помимо указанных выше общепринятых каналов массовой коммуникации использовать также собственные инстру-

менты: листовки, переносные стенды с информацией об организации и ее основных целях, PR-инструменты событийного характера (презентации, пресс-конференции, брифинги, круглые столы, акции, развлекательные мероприятия и др.) и т.д.

Какой бы канал коммуникации ни был выбран бизнес-организацией, PR-кампания должна пройти ряд определенных ступеней для достижения поставленных целей, а именно:

- выявление проблемы, на решение которой будет направлена данная кампания, постановка целей и задач, анализ имеющихся ресурсов, определение целевой аудитории, разработка методологии;
- сбор необходимой информации о целевой аудитории (демографические, профессиональные, экономические, культурные, при необходимости религиозные и национальные характеристики), на привлечение внимания которой и будет направлена данная кампания;
- четкая постановка проблемы и выбор способов ее решения. Также на данной ступени разработки кампании должен быть до конца проработан имидж организации, который и будет продвигаться среди целевой аудитории в ходе PR-деятельности;
- составление календарного плана PR-кампании;
- подведение итогов PR-кампании и оценка ее эффективности путем сопоставления целей и результатов.

Что касается критериев оценки эффективности PR-кампании в российском бизнесе, то выявление данного аспекта несколько проблематично, так как нет, например, объективной шкалы репутации, по которой можно было бы рассчитать результаты PR-кампании. Однако некоторые элементы при оценке проделанной работы все же учитывать необходимо:

- оценка населением (в частности, целевой аудиторией) возможностей влияния данного бизнеса на сферу экономики и институт предпринимательства;
- репутация бизнеса относительно полученных результатов, экономической устойчивости, его социальный статус;
- уровень доверия населения данной организации;
- уровень осведомленности о ее деятельности;
- статус данной бизнес-организации на мировой арене;
- длительность сохранения положительных настроений в обществе непосредственно после проведения данной PR-кампании и некоторые другие.

В заключение следует отметить, что, несмотря на противоречивую ситуацию в российском бизнесе и, как следствие, низкий уровень развития Public Relations в этой области, некоторые позитивные тенденции все же имеют место быть. В первую очередь такие тенденции относятся к малому бизнесу, активность которого становится все более заметной, наблюдается

прогресс и в более крупных организациях. Результаты многочисленных исследований Фонда общественного мнения и Института социологии РАН [6] относительно затронутой проблематики демонстрируют, что в российском социуме параллельно нормализации ситуации на рынке и институционализации предпринимательской сферы отношение к бизнесу в целом, а также отдельным его субъектам принимает все более позитивный характер. Фундаментом для таких изменений, несомненно, стало применение PR-технологий. Но в этой сфере остается еще множество проблем, требующих решения, а это значит, что затронутая проблематика будет оставаться актуальной на протяжении еще долгого времени, и данная работа вносит в эту отрасль свою лепту, однако до «жирной точки» еще очень далеко.

## Литература

1. *Душкина М. Р.* PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2016.
2. *Невоструева А. Ф.* Институциализация системы социальной коммуникации // Социология. 2008. № 2.
3. *Бондаренко Н., Красильникова М., Юдаева К.* Инновационный и предпринимательский потенциал общества // Вестник общественного мнения. — 2012. — № 1 (111).
4. *Радугин А. А., Радугин К. А.* Введение в менеджмент: социология организаций и управления. — Воронеж, 1995.
5. *Шейнов В. П.* Пиар «белый» и «черный»: технология скрытого управления людьми. М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2007.
6. Крупный российский бизнес: социальная роль и социальная ответственность (позиция населения и оценки экспертов): аналит. доклад. — М.: ИС РАН, 2004.

# IV. ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

## ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*ИЛЬИНА Мария,*
*ОБОЛОНСКАЯ Татьяна,*
*СИМОНЕНКОВА Юлия,*
*юридический факультет*

В последнее время в мировой экономике усиливается тенденция к внедрению и разработке инновационных технологий с целью обеспечения экономического роста в стране. Такая экономика характеризуется готовностью применять результаты научно-технического прогресса с целью максимизации прибыли. Сегодня появились и укрепили свои позиции фирмы, которые специализируются на адаптации новейших научных исследований к потребностям рынка. К числу таких фирм относятся венчурные предприятия. В данной статье предлагается проанализировать факторы, влияющие на развитие венчурного бизнеса и ответить на вопрос: существует ли венчурное предпринимательство в России?

Венчурное предпринимательство принято рассматривать как высшую эволюционную форму инновационного предпринимательства, которое предполагает преимущественно интенсивное развитие. Сам термин появился в экономической истории во втор. пол. XX в. от английского слова venture, т.е. рискованное предприятие. Основателем современной венчурной индустрии принято считать генерала Джорджа Дориота, который в 1946 г. основал первую в истории Америки частную фирму венчурного предпринимательства — Американскую корпорацию исследований и развития.

Сущность венчурного предпринимательства состоит в финансировании высокорисковых проектов в научно-технической сфере. Их успешная реализация позволит разработать инновационные технологии и по-

лучить прибыль, которая в несколько раз превышает доходы в других отраслях экономики.

Если говорить об основных признаках венчурного предпринимательства, то в первую очередь это рискованная деятельность. Статистические данные показывают, что смертность венчурных фирм в два-три раза выше, чем традиционных фирм. Соответственно инвесторы, которые принимают участие в финансировании инновационных идей, также имеют большой риск потерять вложенные деньги. Как правило, для того чтобы обеспечить некоторые гарантии возврата вложенных ресурсов, инвестор размещает свои временно свободные ресурсы в обмен на участие в капитале, который создается фирмой. В большинстве случаев венчурный инвестор является совладельцем бизнеса на первых этапах его существования.

Что касается жизненного цикла венчурной фирмы, то можно выделить несколько фаз: посевная или начальная стадия, ранняя стадия, фаза развития (расширения), фаза реструктуризации и фаза выхода. Как правило, наиболее капиталоемкими являются посевная и ранняя фазы.

В РФ сложилась иная система, поскольку основные инвестиции в рисковый бизнес осуществляются в рамках фаз развития и реструктуризации, что не способствует активизации венчурной деятельности. Также в России, в отличие от зарубежной модели, участие инвестора в деятельности венчурного предприятия в большинстве случаев носит ограниченный характер. Так, на 2014 г. всего 12% инвесторов принимали полное участие в деятельности фирмы (участие в капитале, в распределении прибыли в процессах управления). Зарубежная практика показывает нам иную картину. По состоянию на 2014 г. 54% инвесторов принимали ограниченное участие и 46% — полное [1]. То есть данные показатели практически равны.

Что влияет на развитие и функционирование венчурного предпринимательства? Одни говорят о том, что главный фактор — это наличие гармоничной инновационной экосистемы в национальной экономике, другие — наличие развернутой государственной поддержки, третьи — эффективная государственная научно-техническая политика для успешного развития венчурной фирмы. Однако все эти факторы в совокупности и являются теми основаниями, которые способствуют функционированию венчурных предприятий. Также необходимо принимать во внимание внешние и внутренние условия экономической среды. К внешним условиям принято относить различные проявления агрессии, соотношение угроз и возможностей устойчивого развития, а к внутренним — способности внутренней среды противостоять угрозам и осваивать новые возможности.

Роль венчурного предпринимательства велика в экономике любой страны. Во-первых, происходит активизация создания новых инновационных предприятий. Во-вторых, создаются рабочие места для высококвалифицированного персонала в новых научных сферах. Также оно приводит

к оснащению новыми средствами производства традиционных отраслей экономики. Однако венчурная деятельность может оказаться провальной для ее организаторов и спонсоров. Таким образом, венчурное предпринимательство — это сложный и высокоразвитый экономический институт, который направлен на практическое применение и использование результатов научных достижений с целью получения прибыли. Он отличается сочетанием высоких рисков с возможностью получения сверхприбыли при успешной реализации проекта.

Вопрос об эффективности венчурного предпринимательства вызывает много дискуссий. Некоторые авторы говорят о зависимости эффективности венчурного предпринимательства от качества системы управления, что обязательно выражается в росте его конкурентоспособности. Распространенной является точка зрения, что эффективность напрямую зависит от единства цели и действий предприятия, гармоничного сочетания централизованной и децентрализованной инициативы, оптимизации производства, которая позволяет минимизировать расходы, повысить эффективность и оценить уровень конкурентоспособности предприятия. На первом этапе своей деятельности предприятие должно оценить конкурентоспособность, а на втором — выбрать стратегию, которая должна учитывать потребительский спрос. Действительно, учет спроса потребителей играет важную роль, но для венчурного предприятия, которое нацелено на производство и внедрение новаций, этот подход вряд ли возможен. К тому же правильно выбранная стратегия гарантирует повышение эффективности предприятия без соответствующего применения данной стратегии [2].

Эффективность — это оценочная категория, которая характеризует достижение желаемого или заданного результата. То есть эффективность есть отношение полученной выгоды и понесенных затрат. Поскольку венчурное предпринимательство — это инновационно ориентированный вид предпринимательства, то его эффективность можно рассматривать в 3 аспектах: социальном, экономическом и технологическом.

С точки зрения социального аспекта эффективность венчурного предприятия проявляется в создании высокотехнологичных рабочих мест, эффективности инвестиций в развитие персонала, интенсивной трудовой деятельности сотрудников. Что касается высокотехнологичных рабочих мест, то затраты на их создание могут быть достаточно велики. Поэтому необходимо рассчитать условия, при которых удельная производительность труда будет выше удельных затрат на создание рабочего места. Венчурное предпринимательство должно предусматривать постоянное повышение квалификации своих сотрудников с целью развития и поддержания определенного уровня знаний. Соответственно это приводит к необходимости предприятию осуществлять определенные вложения в обучение и развитие персонала, эффективность которых можно определить че-

рез соотношение удельной производительности труда и удельных затрат на обучение. Следовательно, повышение квалификации должно приводить к повышению производительности труда в расчете на одно рабочее место. Однако следует учитывать, что сотрудники имеют определенный физический предел, поэтому для того, чтобы рассчитать интенсивность деятельности сотрудника, некоторые экономисты предлагают сравнить удельную производительность труда и удельную непроизводительность ресурсов, которые происходят по вине работников.

Экономическая эффективность венчурного предприятия напрямую зависит от возможности получать наибольшую выгоду. То есть прибыльность, добавленная стоимость свидетельствует о доходности фирмы, об эффективности использования тех или иных ресурсов в производстве. Еще одним важным проявлением эффективности фирмы является способность самостоятельно создавать должную ресурсоотдачу. И также — это показатель эффективности использования нематериальных активов. Венчурное предприятие должно не только продуцировать нематериальные активы, но и уметь эффективно их использовать, чтобы получить операционный доход.

Венчурное предпринимательство является высокотехнологичным бизнесом и соответственно должно создавать продукт, который будет также отвечать необходимым критериям эффективности и полезности в обществе. Также одна из главных целей венчурного предпринимательства — это получение и достижение технологической эффективности, которая имеет место быть только тогда, когда полученная от произведенного товара доходность будет превышать совокупность всех затрат производителя. Таким образом, оценивая три аспекта эффективности — социальный, экономический и технологический, можно оценить эффективность функционирования и развития венчурного предпринимательства.

Однако о зарождении венчурного предпринимательства в РФ можно говорить начиная с 1994 г., когда началось создание региональных фондов венчурного капитала. С такой инициативой выступил Единый банк реконструкции и развития (ЕБРР) на токийском саммите «большой семерки» в 1993 г. В результате было создано 11 региональных венчурных фондов с капиталом от 10 до 30 млн долл. США [3].

В 1994 г. Агентство США по международному развитию сформировало два фонда, которые спустя год были объединены в Американо-российский инвестиционный фонд. Кроме того, Международная финансовая организация учредила собственный фонд для финансирования российских предприятий.

В декабре 1996 г. на семинаре для менеджеров региональных фондов венчурного капитала ЕБРР, который проходил в Санкт-Петербурге, была высказана идея о создании Российской ассоциации венчурного инвести-

рования (РАВИ). В итоге РАВИ была создана в марте 1997 г., когда 10 из 11 российских фондов ЕБРР подписали Учредительный договор РАВИ. РАВИ — это первая в России профессиональная организация, которая объединяет ведущих игроков российского рынка и венчурных инвестиций. К настоящему моменту РАВИ установила прямые контакты с большинством зарубежных венчурных ассоциаций [3]. Таким образом, до экономического кризиса в августе 1998 г. в России действовало около 40 венчурных фондов. Более половины из них не пережили кризис, закончив свою деятельность.

В 1999 г. правительственная комиссия по научно-инновационной политике одобряет «Основные направления высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000–2005 годы». Значение данного документа для развития венчурного предпринимательства в России нельзя переоценить.

Во-первых, «Основные направления» впервые на государственном уровне закрепили определения таких понятий, как «венчурное инвестирование», «венчурное предприятие», определяли систему венчурного инвестирования.

Во-вторых, одним из первых результатов реализации «Основных направлений» было создание 10 марта 2000 г. Правительством РФ по предложению Министерства науки Венчурного инновационного фонда. Он является полным членом РАВИ. Основными задачами ВИФ являются:

- осуществление комплекса мер по развитию системы венчурного инвестирования в России;
- аккумулирование и мобилизация инвестиций для наукоемких инновационных проектов с высоким уровнем рисков.

РАВИ осуществляет огромный вклад в развитие венчурного предпринимательства в России. В 2000 г. она инициировала проведение Российских венчурных ярмарок, которые стали центром притяжения профессионального инновационно-венчурного сообщества. А с 2005 г. РАВИ реализует проект региональных венчурных ярмарок. На сегодняшний день было проведено 16 российских венчурных ярмарок (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Казани, Иркутске, Ростове-на-Дону, Перми) и 20 региональных венчурных ярмарок (в Казани, Новосибирске, Владивостоке, Красноярске, Иркутске и Ростове-на-Дону).

Помимо практического РАВИ вносит и теоретический вклад в развитие венчурного предпринимательства, публикуя различные информационные и аналитические издания, выпуская ежегодный Аналитический сборник статистических данных по прямому и венчурному инвестированию в России. Был подготовлен и издан Глоссарий венчурного предпринимательства 2009 г., переизданный в 2011 г., который содержит более 1700 толкований терминов.

Не стоит забывать и о создании в 2006 г. АО «Российская венчурная компания» (РВК), которое является одним из ключевых инструментов государства в построении национальной инновационной системы.

Таким образом, все это, несомненно, способствует развитию российского венчурного предпринимательства. Можно выделить преимущества и недостатки венчурной индустрии в России.

В качестве *преимуществ* можно выделить следующие аспекты:

- деятельность государства, отдельных институтов и даже профессиональных участников привела к становлению в России рынка венчурного инвестирования;
- рост частных инвесторов в данной области позволяет говорить о том, что государство не является единственным источником финансирования;
- высокая активность институтов развития (РВК, РАВИ и др.), связанная с развитием отечественной венчурной индустрии, о которой мы рассказывали выше.

*Недостатками* российской венчурной индустрии являются:

- «географическое неравенство»: инструменты венчурного рынка неодинаково доступны на всей территории страны;
- снижение активности международных и российских инвесторов на венчурном рынке России в связи с неблагоприятными макроэкономическими и внешнеполитическими событиями последних лет;
- неполное правовое регулирование данной сферы, что делает российскую юрисдикцию недостаточно привлекательной для венчурного капитала.

Министерством экономического развития РФ во взаимодействии с АО «РВК», компанией EY (Ernst & Young) и экспертами российского рынка инновационно-технологического предпринимательства в 2015 г. была опубликована Стратегия развития российской отрасли венчурного инвестирования. Стратегия содержит основные направления стимулирования развития отрасли венчурного инвестирования в России, среди которых совершенствование институциональной среды, стимулирование экспорта инновационной продукции, привлечение капитала, развитие системы финансовых и нефинансовых инструментов и инфраструктуры венчурного рынка. Таким образом, в соответствии со Стратегией с 2020 г. планируется переход отрасли к качественно новому состоянию, что позволит рассматривать рынок венчурного инвестирования в качестве одного из наиболее эффективных инструментов стимулирования роста инновационной экономики России.

В заключение можно сказать, что венчурное предпринимательство — это высшая эволюционная форма организации и ведения бизнеса, который ориентирован на коммерциализацию научно-технических достиже-

ний в экономическом производстве. Оно характеризуется высокой степенью риска, поэтому предприниматель должен быть готов нести личную, в том числе и имущественную, ответственность за свои действия в случае, если разрабатываемая им идея не будет коммерчески успешной и востребованной.

В целом венчурное предпринимательство в России находится на начальной стадии развития. Это вызвано, с одной стороны, дефицитом предложения венчурного капитала. А с другой — низким спросом на инновации, создаваемые на отечественном рынке. В связи с этим основными задачами в России в данной области являются развитие венчурного предпринимательства, создание благоприятного политического и предпринимательского климата, привлечение внимания к венчурному бизнесу как частных инвесторов, так и государства.

## Литература

1. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций // file: /// C:/Users/vaio/Downloads/RVCA_yearbook_2015_Russian_PE_and_VC_market_review_2014_ru
2. *Бурцев В. В.* Внутренний контроль и его основные виды: понятия и организация проведения // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 4.
3. *Ильин В., Балашов В., Давыдов В., Иванов А., Скаженюк Е., Жетельный И., Штибель Д., Георгиева В., Газизов К.* Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 гг. // Отчет EY при поддержке РВК, 2014 // https://www.rvc.ru (дата обращения: 17.06.2018).

# К ВОПРОСУ ОБ ИНСТРУМЕНТАХ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

*МУРЗИН Даниил,*
*ТИТОВА Анна,*
*ХВОРОСТЯНОВА Александра,*
*юридический факультет*

*СТАРИКОВА Анна,*
*экономический факультет*

Для российской экономики венчурное инвестирование является относительно новым видом инвестиций. Одна из важнейших предпосылок его дальнейшего развития — наличие необходимых для структурирования венчурных сделок правовых институтов.

В венчурной сфере прибыльность новых коммерческих предприятий является достаточно спорным вопросом. Большинство фирм достаточно продолжительный период могут не приносить существенных результатов по причине того, что доходы будут направляться на развитие и завоевание новых рыночных ниш. Ввиду этого предприятия показывают в итоге свою прибыль после IPO. Но это не значит, что деятельность не будет приносить инвесторам прибыль. Наилучшей стратегией для них на этапе подъема будет раннее финансирование проекта, так как это приведет к максимизации доли в фирме в будущем. Получается, что создание развитой правовой базы для венчурного бизнеса является поиском путей минимизации рисковой составляющей [5].

На уровне венчурных фондов (рис. 1) имеются разработанные варианты уменьшения рисков. Это и менторство, и конкурсный отбор, и проверки независимыми инспекторами Механизм венчурного фонда должен приводить к снижению рисков того, кто намерен инвестировать. Все эти способы предоставляют возможность инвесторам достичь в среднем по рынку доходности в 30% [5].

Но ранние этапы инвестиционных сделок предполагают максимальные риски. Если речь идет о нескольких десятках тысяч долларов, то венчурные фонды не будут заинтересованы в проекте, так как его малый размер приводит к удорожанию венчурного капитала. В помощь могут прийти так называемые бизнес-ангелы — лица, готовые оказать финансовую

поддержку на первоначальных этапах. Но только присутствия таких независимых инвесторов недостаточно, необходимы эффективные механизмы инвестирования в сопоставимых объемах [5].

Целью данной статьи является разработать предложения по правовому регулированию применения инструментов венчурного инвестирования. Для этого необходимо определить виды инструментов венчурного инвестирования, выявить недостатки и достоинства каждого из инструментов, изучить недостатки правового регулирования применения инструментов венчурного инвестирования.

*Рис. 1.* Механизм венчурного инвестирования [12]

*Конвертируемый заем.* Весьма распространенной моделью венчурного инвестирования в мире является предоставление финансовых ресурсов в форме займов или конвертируемых долговых обязательств. На данный момент отечественное законодательство не позволяет оформить отношения между инвестором и предпринимателями с использованием устоявшейся правовой конструкции с надлежащим уровнем судебной защиты, что зачастую вынуждает стороны уходить в иностранные юрисдикции.

По конвертируемому займу одна сторона передает другой заем, который может быть конвертирован в акции заемщика на согласованных условиях либо должен быть возвращен. Право выбора, как правило, остается за займодавцем и может быть обусловлено целым рядом событий. Чаще всего конвертируемые займы встречаются именно в венчурной индустрии (на ранних стадиях).

Инвестор заинтересован в том, чтобы вкладывать средства в прибыльные и растущие компании. Конвертируемый заем предоставляет инвестору право выбора — инвестировать в капитал компании, которая растет и развивается, или потребовать возврата суммы займа вместо доли в убыточном проекте. Таким образом, конвертируемый заем позволяет отталкиваться от конкретных обстоятельств и не сковывать себя условиями договора.

Кроме того, конвертируемый заем — это отсроченная оценка стартапа. На ранних этапах инвестирования невозможно дать реальную оценку компании. В этой связи непонятно, на какую долю будет претендовать инвестор за свои вложенные средства. В случае конвертируемого займа можно ввести условия для расчета размера доли с помощью формул, базовым элементом которой является рыночная оценка компании на момент при-

обретения доли. Более того, для раннего инвестора в зависимости от особенностей его инвестиций можно предусмотреть дисконт для покупной цены доли или пограничную оценку компании для выгодного приобретения доли инвестором [11].

Также конвертируемый заем является довольно простым и недорогим средством финансирования, что, безусловно, имеет большое значение для стартапа, у которого, как правило, не имеется средств для создания SPV[1] в иностранной юрисдикции или прохождения процедуры эмиссии [13].

Как было отмечено, во многих зарубежных странах договор конвертируемого займа является основным инвестиционным инструментом венчурных сделок. Однако в России заключение такого договора сопряжено с определенными трудностями.

*Законодательные ограничения.* С учетом статьи 21 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и статьи 429.2 ГК РФ собственные доли общества, которые оно обязуется передать инвестору, могут находиться на балансе юридического лица не более одного года. Такой срок не отвечает интересам сторон сделки, так как обычно процесс инвестирования на ранних стадиях длится около двух лет.

*Отсутствие возможности автоматической конвертации на основании одного документа.* Российскому праву не известен такой договор, как договор конвертируемого займа, который заключался бы путем подписания одного документа, включающего все необходимые условия. Стороны сделки вынуждены заключать два договора: договор займа и договор опциона на заключение договора купли-продажи. Такая конструкция более громоздкая, дорогая, требует больших временных затрат и учета всех норм, специфических для каждого из договоров.

*Ограниченность ресурсов.* Российские стартапы сталкиваются с тем, что на отечественном рынке мало участников венчурных сделок и, как следствие, самих сделок. Поэтому в российской судебной практике мало прецедентов, которые бы помогли в применении норм законодательства. Также те немногочисленные лица, которые участвуют в подобных сделках, не размещают публично информацию о реализации конвертации инвестора в доли общества. В итоге ограниченность в ресурсах не позволяет огромному числу стартапов преодолеть «посевной» раунд, на котором привлекаются самые первые инвестиции для проекта.

В мае 2017 г. в Государственной Думе рассмотрен проект Федерального закона о внесении изменений в Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-

---

[1] SPV или SPE (от англ. special purpose vehicle) — компания специального назначения, или «проектная компания», созданная для реализации определенного проекта или для определенной цели

ФЗ «Об акционерных обществах», Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и в Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Законопроектом вводится конструкция договора конвертируемого займа, предусматривающая зачет требования по приобретению доли в непубличном обществе и требования из договора займа. Таким образом, инвестор предоставляет заем компании, а последняя предоставляет займодавцу опцион на приобретение доли (акций). Затем происходит зачет встречных однородных требований. Предлагается также увеличить срок «хранения» специального пакета собственных долей общества до трех лет.

Данный законопроект предусматривает ряд нововведений, которые бы оказали положительное влияние на практику заключения договоров конвертируемого займа в РФ в будущем. Однако он содержит ряд технических ошибок и недочетов в самом тексте, а также вызвал противоречивые оценки [14].

*Краудфандинг*. Данный инструмент предполагает финансирование проекта не определенным заранее кругом лиц. Краудфандинг представляет собой механизм, предоставляющий возможность просить поддержки у инвесторов для реализации определенного проекта. Для конкретизации инвесторов, готовых оказать помощь именно данному стартапу, предусматривается создание специализированных платформ.

Краудфандинг предполагает участие реципиента (организатора и главного получателя финансирования, являющегося результатом реализации данного института) и донора (лица, непосредственно осуществляющего финансирование через платформу краудфандинга) [1]. Данный инструмент получил широкое признание довольно недавно (рис. 2).

*Рис. 2.* Данные о рынке краудфандинга в России за 2015 г. [15]

Понятие сформулировал в 2006 году журналист Джеф Хоу [15]. С точки зрения эффективности данного инструмента для инвестора можно выделить такие достоинства, как незначительный размер вклада, возможность вложить средства в перспективный стартап, сокращение временных затрат, помощь в поддержке малого бизнеса, максимальный охват потенциальных инвесторов.

К недостаткам относятся большая вероятность мошенничества, убыточность самих проектов и риск банкротства краудинвестинговой платформы [9].

В зависимости от возможности извлечения прибыли выделяют три основные разновидности краудфандинга: благотворительная форма краудфандинга, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением (получение экземпляра книги с автографом, упоминание в титрах) и краудинвестинг с финансовым вознаграждением.

При этом неденежная форма представляет собой любое вознаграждение, только нефинансовое, и может иметь:

- Подформу пожертвования, согласно которой инвестор дает средства на безвозвратной основе, например на социально ориентированные инициативы. Здесь мотивом для инвесторов может являться возможность поучаствовать в проекте, который полезен для общества и несет в себе моральную ценность [8].
- Подформу нефинансового вознаграждения. Такая форма финансирования имеет место быть в творческих проектах. В этом случае инвестору близка сама идея проекта, и он готов оказать финансовую поддержку, а в качестве благодарности может получить, например, экземпляр книги. Сегодня эта форма применяется предпринимателями, которые намерены посредством полученных от реализации товара или услуги денег организовать свое дело без привлечения заемного или дополнительного акционерного капитала [8].

*Краудинвестинг* — денежная форма краудфандинга, предполагающая финансовое вознаграждение инвестора. Успешность интеграции краудинвестинга в российскую экономику и эффективное использование краудинвестинговых платформ определяются степенью проработанности правовой базы. На данный момент в мире широко используются две формы структурирования краудинвестинга: кредитная и акционерная.

- Кредитная форма сходна с банковским кредитом. В этом случае заемщик погашает проценты за полученные инвестиции, но в данной форме инвесторами являются не банки, а группы лиц. К преимуществам для кредиторов относятся выгодные ставки и большой выбор направлений вложения средств. Среди достоинств для заемщиков можно назвать удобство получения кредита. В качестве

инвесторов здесь выступают только физические лица, в то время как привлекать средства могут как юридические, так и физические лица [8].

- Акционерный краудинвестинг как форма привлечения инвестиций имеет в своей основе схему участия в акционерном капитале компании. Взамен на вложенный капитал инвестор получает долю в компании [8]. При этом возможны два варианта. В ситуации с инвестированием в акционерный капитал инвесторы получают доли компании-эмитента, имея возможность оказывать влияние на решения, принимаемые руководством. В случае инвестирования в привилегированные акции компании инвестор получает право на часть прибыли компании-эмитента [4].

Проанализировав российское законодательство, можно заключить, что конкретных запретов на привлечение средств через краудинвестинговые платформы не существует. Тем не менее проблема есть и состоит в отсутствии норм, которые обеспечивали бы простые схемы удаленного инвестирования через Интернет [15].

Так как краудинвестинговые платформы предусматривают возможности дистанционного инвестирования, то необходимо раскрыть способы упрощения имеющегося законодательства о создании обществ с ограниченной ответственностью. Для жизнеспособного функционирования таких форм нужно устранить существующее ограничение, касающееся количества участников в обществе с ограниченной ответственностью, облегчить процедуры принятия важных решений. С учетом изменений в главе 4 ГК РФ защита интересов инвестора может быть обеспечена путем заключения договора об осуществлении прав участников хозяйственного общества, который, в свою очередь, предусматривает необходимость одобрения сделок юридического лица, получившего средства от инвестора. Однако заключить корпоративный договор невозможно посредством использования сети Интернет (в соответствии с пунктом 3 статьи 67.2 ГК РФ), что не может не снижать привлекательность этого инструмента в целях краудинвестинга [15].

Кроме того, в качестве еще одного способа структурирования краудинвестинга по российскому праву выделяют договор о разделе прибыли. В рамках такого регулирования осуществляется инвестирование, взамен которого лицо получает определенную долю в прибыли. При наступлении обстоятельств, прямо предусмотренных в договоре, получатель инвестиций будет обязан выплатить денежные средства, составляющие предусмотренную долю инвестора. Хотя и этот вид договора не поименован в части второй ГК РФ, он является допустимым в силу пункта 2 статьи 421 ГК РФ. Также 1 июня 2015 года появилась статья 327.1 ГК РФ («Обусловленное исполнение обязательства»), которая в контексте проблематики потеста-

тивных условий снимает вопрос о возможности договора о разделе прибыли [15].

Главным недостатком регулирования краудинвестинга посредством договора является отсутствие эффективных средств контроля за деятельностью получателя инвестиций. По сути, единственным средством правовой защиты выступает требование о возмещении убытков.

Могут быть и смешанные варианты структурирования, когда финансирование осуществляется через договор, предусматривающий обязанность реципиента передать свою долю в уставном капитале в будущем (через договор конвертируемого займа либо опцион) [15].

В результате проведенного исследования данного инструмента венчурного инвестирования сделано заключение о том, что возмездный краудфандинг (краудинвестинг) уникален по своей правовой природе и предполагает необходимость таких норм права, которые позволили бы регулировать возникающие отношения субъектов. Но стоит отметить, что законодательство не стоит на месте, и 20 марта 2018 года в Государственную Думу внесен проект Федерального закона № 419090-7. В соответствии с данным законопроектом индивидуальные предприниматели и юридические лица смогут привлекать инвестиции через специализированные интернет-платформы. К операторам, которые будут предоставлять доступ к подобным площадкам, заявлен ряд требований, в том числе необходимость включения общества в специальный реестр Центробанка, наличие минимум 5 млн руб. собственных средств (капитала). Структурирование предлагается через куплю-продажу ценных бумаг, предоставление займа, покупку доли в уставном капитале ООО (общества с ограниченной ответственностью) либо в складочном капитале хозяйственного товарищества, партнерства [10].

*Опцион*. Это пример таких договорных конструкций, которые хотя и отсутствовали в Гражданском кодексе РФ, но прошли апробацию за счет длительного и многочисленного применения в предпринимательской деятельности и в результате получили законное закрепление в нормах российского законодательства [6].

Данная новелла вызывает большой практический и научный интерес именно отложенностью своего действия, которое зависит исключительно от воли одной из сторон. В международной и российской практике использование данной правовой конструкции весьма распространено, опционы используются для регулирования договорных отношений по поставке самолетов (как гражданских, так и военных), строительству кораблей, также без использования опциона нельзя представить себе и типичную схему венчурного финансирования [3].

Правовая конструкция опциона исторически использовалась для отложенной продажи различных товаров на биржах. Например, сельхоз-

производители перераспределяли свои риски, устанавливая цену урожая на товарных биржах. В российский же правопорядок опцион стал проникать в качестве производного финансового инструмента.

Опционом является соглашение, согласно которому одна из сторон путем безотзывной оферты предоставляет другой право заключить один или несколько договоров (если речь идет о венчурных сделках, то имеется в виду договор купли-продажи доли или акций) на условиях, предусмотренных опционом. Акцептом служит наступление условия опциона, после чего основной договор становится заключенным. На практике опцион является соглашением о порядке выдачи оферты и ее последующего акцепта, по-другому, соглашение сторон о вступлении в гражданские правоотношения [6].

Необходимость заключения такого соглашения, которое регулирует условия предоставления безотзывной оферты при реализации опциона на заключение договора, продиктована тем, что в отличие от правоотношений, возникающих в преддоговорный период и основывающихся на направлении оферты и ее акцепте, опцион предполагает возмездность действий оферента.

Такая возмездность в первую очередь преследует минимизацию риска изменения цен на конкретные товары [2].

В юридической доктрине существует мнение, что оферент в момент предоставления безотзывной оферты фактически предоставляет второй стороне секундарное право, в результате которого договор может вступать в законную силу односторонним волеизъявлением [3].

Опцион может быть заключенным с того времени, когда достигается соглашение между оферентом и акцептантом по всем условиям предоставления оферты и ее акцепта [7].

Также с заключением соглашения о предоставлении опциона стороны выясняют существенные условия основного договора, который, в свою очередь, представляет собой сделку под отлагательным условием, ибо существует неопределенность относительно акцепта направленной оферты [3].

При регулировании предмета опциона расширяется законодательно сама конструкция оферты, появляется ее «диспозитивность в части возмездности предоставления оферты» [6]. Под возмездностью подразумевают плату либо другое встречное исполнение. Важнейшей целью опциона становится получение акцептантом в течение указанного срока права требования заключить основной договор [6].

Действительно, опцион имел важнейшие предпосылки внедрения в российскую правовую систему. Правовая конструкция опциона прежде всего нацелена на минимизацию рисков убытков, что способствует повы-

шению эффективности осуществления предпринимательской деятельности, а также повышает стабильность гражданского оборота.

В заключение следует отметить, что венчурное инвестирование является одним из важных факторов развития экономики, способствуя развитию предпринимательской деятельности. Преимущества венчурного инвестирования как источника финансирования в области инновационно ориентированного бизнеса понятны. Как правило, только в рамках такого формата развивающийся бизнес-проект (стартап) имеет возможность получить инвестиции, поскольку другие источники не привлекаются на данном этапе развития предприятия ввиду высокого уровня риска. В обмен же на риск венчурный инвестор ожидает получить несравнимо большую прибыль от своих вложений за счет роста капитализации бизнес-проекта.

Но в России венчурное инвестирование испытывает не лучшие времена. Среди причин сложившейся ситуации называются и экономический кризис, и отток иностранных инвесторов, но особенно выделяется несовершенство законодательства, которое становится главным барьером на пути развития данного вида инвестирования.

Сегодня отечественное законодательство не позволяет оформить отношения между инвестором и предпринимателями, используя устоявшуюся правовую конструкцию с надлежащим уровнем судебной защиты, что зачастую вынуждает стороны уходить в иностранные юрисдикции. Российская правовая действительность такова, что не позволяет максимально эффективно использовать инструмент конвертируемого займа, поскольку Гражданский кодекс РФ предусматривает ограничения по сроку хранения собственных долей общества. Кроме того, участники венчурного инвестирования вынуждены заключать несколько разных договоров, для этого необходимо учитывать все нормативные требования, предъявляемые к таким документам. Также отсутствие норм, регулирующих схемы удаленного инвестирования с помощью Интернета, и существующие рамки, касающиеся количества участников в обществе с ограниченной ответственностью, сдерживают развитие краудинвестинговых платформ. Установление правового регулирования, которое не противоречило бы природе вышеперечисленных инструментов и не создавало бы искусственных препятствий для их применения, приведет к росту венчурного инвестирования в России.

## Литература

1. *Архипов Е.* Понятие и правовая природа краудфандинга / Актуальные проблемы предпринимательского права. М.: Стартап, 2015. Вып. IV.
2. *Диденко А. А.* К вопросу о моделях заключения гражданско-правовых договоров в сфере государственных закупок // Власть закона. 2013. № 3. С. 72–84.

3. *Карапетов А. Г.* Опцион на заключение договора и опционный договор согласно новой редакции ГК РФ // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2016. № 3. С. 49–72.
4. *Ларионов Н. А.* Развитие инструментария финансирования инноваций в России: дис. к.э.н.: 08.00.10 / Ларионов Никита Александрович. Волгоград, 2015.
5. *Молотников А.*, Янковский. Р. Конвертируемый заем и перспективы его имплементации в российскую правовую систему. URL: https://istina.msu.ru/media/publications/article/628/7c6/7062142/Aktualnyie_problemyi_4_Yankovskij.pdf (дата обращения: 28.04.2018).
6. *Орлов Г. Н.* Понятие и особенности использования договорной конструкции опциона на заключение договора // Конкурентное право. 2017. № 3. С. 34–36.
7. *Руденко Е. Ю.* Правовая природа опционного договора // Власть Закон. 2015. № 3. С. 90–96.
8. *Рукавишников С. В.* Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 2. С. 189–193.
9. *Слепцова Ю. М.*, *Шишканова Е. М.*, *Яковлев А. Б.* Проблемы нормативного регулирования финансового рынка в Российской Федерации в части рынка субъектов коллективных инвестиций (начало) // Банковское право. 2017. № 5. С. 65–71.
10. *Слепцова Ю. М.*, *Шишканова Е. М.*, *Яковлев А. Б.* Проблемы нормативного регулирования финансового рынка в Российской Федерации в части рынка субъектов коллективных инвестиций (окончание) // Банковское право. 2017. № 6. С. 53–61.
11. Особенности конвертируемых займов в России. Сайт Vc.ru — новости о бизнесе и технологиях. https://vc.ru/24801-using-convertible-loans (дата обращения: 13.07.2018).
12. *Douglas J.* Cumming, *Sofia A.* Johan. Venture Capital and Private Equity Contracting: An International Perspective. Elsevier Science Academic Press. 2013.
13. *Штыкина А. Г.* Российские власти позаимствуют у Запада новые корпоративные механизмы // РБК. 2015. URL: https://www.rbc.ru (дата обращения: 28.04.2018).
14. *Гайсинская К.* Проблемные аспекты законопроекта о договоре конвертируемого займа. Сайт zakon.ru https://zakon.ru/blog/2017/07/07/problemnye_aspekty_zakonoproekta_o_dogovore_konvertiruemogo_zajma (дата обращения: 28.04.2018).
15. https://pravo.ru/review/view/123414

# ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

*РЕМЕЗОВА Екатерина,*
*факультет почвоведения*

Современные процессы интенсивной эволюции экономических и политических отношений на рынке инновационных технологий, особенно в области сельского хозяйства, привели к прогрессивному развитию венчурного типа инвестирования. Это связано в первую очередь с тем, что в течение последних пяти лет агросектор в России взял новый курс развития, направленный на повышение эффективности не столько за счет вовлечения в оборот дополнительных земельных ресурсов, сколько за счет увеличения производительной емкости обрабатываемых земель и экономии издержек. Такое масштабное изменение целей вызвало появление новой научно-прикладной ниши под названием «агротех» (AgroTech или AgTech), ставшей благоприятной средой для развития инновационных идей и предложений, способных кардинально улучшить ситуацию в российском агробизнесе. Специфичные требования к удовлетворению первостепенных нужд сельского хозяйства в России обусловливают жесткий конкурсный отбор проектов и стартапов, ранее не имевших доступа к необходимому финансированию. Механизм венчурного инвестирования позволяет найти и соединить все звенья производственной цепи: нужды конкретных фермеров и агрохолдингов, новые креативные решения их производственных и коммерческих задач, ученых и менеджеров, которые могут разрабатывать и внедрять такие решения, а также подтвержденное финансирование на всех этапах «цикла развития технологии».

*Базовые понятия и механизмы венчурного инвестирования.* Для данного типа финансирования характерно соотношение «высокие прибыли — высокие риски». Формально венчурные инвестиции представляют собой аналог прямых частных инвестиций, направленных на высокорисковые проекты, находящиеся на начальных стадиях развития. Но на самом деле это совершенно новые экономические отношения, в которых ключевую роль играет факт участия инвестора в управлении проектами и передаче опыта ведения бизнеса. Такие инвестиции помогают молодым компаниям пройти через «долину смерти», то есть пережить период, когда при-

быльность, а следовательно, и само существование компании находятся под вопросом» [1].

Основная идея такого инвестирования заключается в том, что собирается группа опытных инвесторов, понимающих риски и готовых вложить свои средства в портфель инновационных проектов (стартапов). По статистике большая часть этих проектов окажется провальной, но отдельные проекты «выстрелят» и принесут прибыль, окупающую фактические инвестиции во все проекты, в том числе и безуспешные.

*Рис. 1.* Устройство венчурного фонда [1]

Общая схема венчурного инвестирования обычно выглядит следующим образом:

- образование группы доверяющих друг другу опытных крупных инвесторов, готовых делать совместные вложения, понимающих риски и, как правило, имеющих стратегическую заинтересованность в развитии инноваций в конкретной отрасли;
- формирование («поднятие») венчурного фонда (venture capital, сокращенно — VC);
- утверждение инвестиционной стратегии фонда, в том числе целевого количества проектов, их специализации, предельных сумм инвестирования и долей участия, а также приемлемого уровня риска (аппетит к риску);
- создание управляющей компании, оперативно руководящей фондом, занимающейся в т.ч. поиском и отбором проектов, консультированием, оценкой рисков, финансовым моделированием и прогнозированием, корпоративным управлением в проектных компаниях и другой сопутствующей работой;

- организация конкурсного отбора проектов в соответствии с инвестиционной стратегией, а также поддержка перспективных стартапов на ранней стадии, в том числе начальное финансирование (seed financing), бизнес-акселерация, менторство;
- инвестирование в отобранные проекты и управление ими в целях роста капитализации;
- извлечение прибыли из успешных проектов, фиксация убытков по неудавшимся, продажа проектов («выход»);
- распределение инвестиционного результата между инвесторами;
- возможно реинвестирование прибыли в соответствии со стратегией фонда.

*Анализ текущих потребностей сельского хозяйства в России.* По прогнозам Всемирного банка, к 2050 г. население мира составит примерно 9,7 млрд человек, при этом значительная его доля достигнет уровня благосостояния, позволяющего переходить на диету с высоким содержанием белков животного происхождения. В свою очередь, это приведет к резкому росту спроса на продукцию растениеводства. Таким образом, налицо устойчивая тенденция неуклонного роста мирового спроса на продовольствие. С другой стороны, площади земельных угодий, пригодных для эффективного земледелия, в большинстве стран сокращаются по причинам техногенного характера, а также из-за незамкнутости собственно природных циклов.

В этих условиях Россия, занимающая первое в мире место по площади своей территории и четвертое — по текущей площади пахотных земель, может претендовать на роль ведущего мирового поставщика сельхозпродукции.

Однако, несмотря на наличие в России десятков миллионов гектаров территорий, занятых самыми плодородными в мире почвами и характеризующихся благоприятными для земледелия климатическими условиями, по средним показателям урожайности зерновых культур российское сельское хозяйство пока существенно отстает от уровня других ведущих стран (рис. 2) [2].

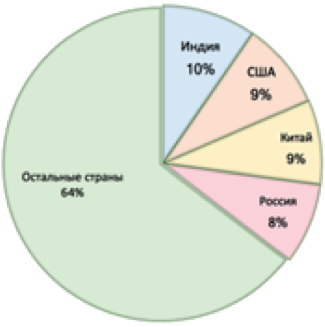



*Рис. 2.* Средняя урожайность зерновых культур, т/га, 2016 г. [2]

Надо учитывать, что в настоящее время российский агробизнес имеет уникальный исторический шанс быстро сократить технологическое отставание за счет опережающего внедрения инновационных агротехнологий. Тем более что в экономически успешных странах уже исчерпаны возможности как для экс-

тенсивного (в целом завершившегося к середине XX в.), так и для интенсивного (с конца 1950-х до конца 1990-х гг.) развития сельскохозяйственного производства. «Зеленая революция», основанная на капиталоемком производстве по выращиванию высокоурожайных гибридных культур в условиях обильного орошения с применением большого количества минеральных удобрений, уже продемонстрировала свои пределы с негативными экологическими последствиями. «...Для растений существуют физиологические пределы поглощения питательных веществ. Так, первоначально при культивации дикорастущей пшеницы зерно осваивало только 20% вещества фотосинтеза — формирование зерна в современных короткостебельных сортах пшеницы поглощают половину и более этих веществ. Теоретически предел этому оценивают примерно в 60%, т. к. остальное количество необходимо для развития корневой системы, стебля, листьев. Излишнее применение питательных веществ практически не повышает урожайность, но приводит к химическому загрязнению водного стока и почвенного покрова. США, Западная Европа, Япония уже достигли пределов потребления минеральных удобрений. В Европейском союзе введено строгое регулирование использования минеральных удобрений. В Дании, например, фермеры ежегодно представляют в правительственный орган информацию о применении азотных удобрений. Если их чрезмерное использование вызывает загрязнение водного стока, фермеры подвергаются штрафу. Все большее беспокойство у населения вызывает медицинская информация об экологической опасности потребления «химизированной» сельскохозяйственной продукции» [3].

Сегодня перспективы наращивания объемов продукции растениеводства в технологически развитых странах связывают уже не с интенсификацией, а с внедрением комплекса инновационных технологий, обозначаемых термином «точное земледелие» (англ. — precision farming).

В России, по экспертным оценкам, до 20% площади ранее возделываемых сельхозугодий на территории большинства субъектов РФ, за исключением отдельных регионов Центрального Черноземья и юга России, до сих пор находятся в состоянии залежи, т.е. в последние годы не обрабатывались.

Для введения таких земель в оборот требуются капитальные затраты из расчета не менее 3–4 тыс. руб. на гектар, а в случае т.н. глубокой залежи (полей, не использовавшихся 10–15 и более лет и заросших деревьями) необходимы инвестиции в 7–10 тыс. руб./га. Несмотря на наличие во многих субъектах РФ программ государственной поддержки по субсидированию таких затрат, реальные темпы поднятия залежи сдерживаются невысокой средней фактической урожайностью на полях, уже находящихся в обработке. Она же замедляет и дальнейшую интенсификацию. В этом контексте практическое применение в России инновационных технологий точ-

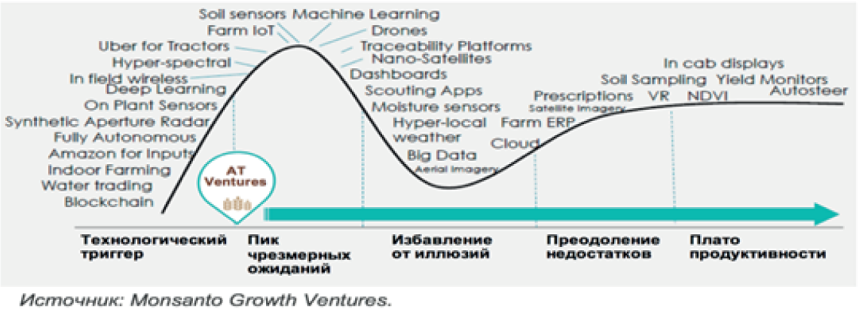
ного земледелия способно не просто снизить себестоимость продукции (по экспертным оценкам — до 26%, в том числе по отдельным видам работ — до 80%) [4], но и выступить катализатором сокращения отставания российского сельского хозяйства от других крупнейших мировых производителей продовольствия.

*Венчурные инвестиции в AgroTech-стартапы.* С точки зрения инвестора, проект, направленный на удовлетворение растущего спроса на продовольствие, связан с низким риском.

Многие инвесторы предпочитают как раз такие фундаментально обоснованные, долгосрочные и устойчивые тренды [2]. Суммарный объем венчурных инвестиций, осуществленных в стартапы в области сельского хозяйства в разных странах с 2010 г., превысил 12 млрд долл. США. В 2015 г. объем инвестиций в AgTech-стартапы достиг максимального значения в 4,6 млрд долл. США, что почти в 10 раз больше, чем в 2012 г.

Большинство инвестиций приходятся на технологии, применяемые в смежных сегментах и связанные с переработкой и продажей продукции (даунстрим — от англ. downstream — «ниже по течению»), а не с ее производством (upstream). Самыми массовыми в AgTech в 2016 г. оказались инвестиции в онлайн-торговлю, что составило 40% всех вложений, или 1,29 млрд долл. США.

Обобщая опыт внедрения различных агротехнологий в производство, можно наблюдать, что большая часть технологий проходит примерно одинаковый цикл развития (рис. 3).




*Источник: Monsanto Growth Ventures.*

*Рис. 3.* Цикл развития агротехнологий [2]

По мнению директора по инновациям ГК «Агротерра», сложности с внедрением перспективных агротехнологий заключаются в том, что на этапе «избавления от иллюзий» многие предприятия останавливают использование технологии, вместо того чтобы адаптировать ее под свои нужды [2]. В случае успешного преобразования и дополнения исходной технологии происходит постепенный переход в стабильное состояние,

до которого «доживают» не все проекты, однако компании с большим капиталом могут себе это позволить. В фазе «плато продуктивности» подобные разработки способны сокращать ощутимую долю постоянных издержек.

Таким образом, наукоемкие агротехнологии, позволяющие сократить издержки и добиться качественного роста продуктивности, теоретически очень перспективны. Однако их внедрение зачастую упирается в особенности менталитета сельхозпроизводителей-практиков. Оказывается, фермеры озабочены совершенно другими, более насущными проблемами.

Потребности сельхозпроизводителя стоит сравнить с пирамидой Маслоу, которая заключается в том, что прежде чем приступать к самореализации (рис. 4), нужно удовлетворить базовые физиологические потребности.

| | Предприятия | Фермеры |
|---|---|---|
| Автоматизация и прогнозирование | ✗ | ✗ |
| Цифровое земледелие | ✗ | ✗ |
| Инвентаризация и учет, менеджмент | ✗ | ✓ |
| Продажи | ✓ | ✗ |
| Финансирование | ✓ | ✗ |

*Рис. 4.* Уровни потребностей сельхозпроизводителей по аналогии с пирамидой Маслоу [5]

В сельском хозяйстве все то же самое: прежде чем пойти наверх, нужно обеспечить финансирование, потом понять, что обеспечены продажи, и только потом начинать внедрять саму технологию. Прежде чем внедрять элементы точного земледелия, нужно решить другую проблему — наладить контроль за расходованием средств. Таким образом, технологии точного земледелия должны последовательно пройти через следующие этапы.

*Таблица 1*

**Этапы внедрения технологий точного земледелия [5]**

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Инвентаризация | Полная инвентаризация земель, скота, имущества, техники и оборудования в ГИС системе. Контроль использования |
| 2 | Сбор информации | Обязанность работников фиксировать данные в системе. Погода, спутники и др. Обучение |
| 3 | Планирование | Обязанность планирования и бюджетирования процессов. Мотивация |

*Окончание табл. 1*

| | | |
|---|---|---|
| 4 | Обеспечение | Обеспечение своевременных ресурсов (финансы, люди, специалисты, оборудование, расходные материалы и др.) |
| 5 | Инфраструктура | Обеспечение инфраструктурой и оборудованием (RTK станции, сенсоры, техника и прочее) |
| 6 | Точное управление | Внутрихозяйственное онлайн-планирование и прогнозирование, управление запасами и продукцией |

По данным AgTech Ventures, прохождение первых трех этапов позволяет сократить уже до 40% расходов [5]. Таким образом, наиболее необходимыми являются проекты в области Agri-finance (обеспечение финансирования деятельности АПК, Shared-Farming Agreements), которых, к сожалению, пока не так много.

Другое направление необходимых сельскому хозяйству проектов связано со сферой образования и геймификацией рабочих процессов: обучение протоколам, эффекты ошибок, обучение менеджменту, тестирование.

Текущие технологии позволяют оцифровать все процессы и создать виртуальную реальность, привязанную к реальным объектам в поле, что позволяет повысить прозрачность на всех этапах и упростить задачу управления образованным фермерам. Геймификация процессов позволяет повысить эффективность полевых работ, увеличить мотивацию и ускорить процесс обучения нового персонала.

Цифровизация процессов производства очевидно будет способствовать возвращению людей из городов в сельскую местность, поскольку станет возможным автономно и эффективно как единолично, так и в малых группах организовывать и контролировать производство. Данные обстоятельства простимулируют холдинги отдавать производство базового сырья «вниз», а самим расти за счет переработки и логистики.

В заключение следует подчеркнуть, что венчурные инвестиции в агробизнес по-прежнему связаны с высоким риском, а инновации внедряются с большим трудом, так как подавляющая часть сельхозпроизводителей к ним ментально не расположена. В России инвестиции, направленные на увеличение производительной емкости уже используемых земель или экономию издержек, на практике оказываются выгоднее, чем введение в оборот заброшенных угодий без учета компенсационных мер господдержки. В настоящее время российское сельское хозяйство остро нуждается в проектах в области предотвращения потерь и краж, управления ресурсами, финансами (agri-finance) и кадрами, а также в области управления процессами, в т.ч. по внедрению геймификации. Интенсивная венчурная активность в российском агробизнесе способна в перспективе привлечь широкие массы частных фермеров к самостоятельному высо-

коэффективному производству продовольственного сырья в небольших по размеру хозяйствах, что может повлечь за собой структурное перераспределение производственной специализации агрохолдингов в направлении логистики и переработки.

## Литература


1. *Семенов А. С., Каширин А. И.* Венчурное финансирование инновационной деятельности // Инновации. 2006. №1 (88). С. 29–37.
2. Материалы выступления Патрика Гидирима на конференции в Сколково «Точное земледелие» от 16 марта 2017 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=_9mSwPPJoPs (дата обращения: 29.03.2018).
3. *Глазовский Н. Ф., Гордеев А. В., Стасюк Г. В.* Устойчивое развитие сельского хозяйства: зарубежный опыт и проблемы России. М.: Т-во научных изданий КМК. 2005. 616 с.
4. Сайт компании «АГРОштурман Центр» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.agrosturman.ru (дата обращения: 07.04.2018).
5. Материалы выступления Романа Трофимова на конференции «Точное земледелие». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://json.tv/ict_video_watch (дата обращения: 29.03.2018).

# ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОБОТОТЕХНИКУ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

*МАМЕДОВА Гюльнара,*
*юридический факультет*

Усиление роли науки в информационном обществе обусловливается необходимостью интенсификации производства и экономического развития в целом. В условиях четвертой промышленной революции сектор робототехники и искусственного интеллекта стремительно становится очень востребованным. Очевидно, что этот сектор будет играть одну из самых значимых ролей в новой экономике как в сфере услуг, так и в сфере обороны и безопасности страны. По оценкам компании Boston Consulting Group, мировой рынок роботов в целом к 2025 г. возрастет до 87 млрд долл. США в связи с ростом потребительского спроса и частного инвестирования, тогда как прогноз 2014 г. составлял 67 млрд долл. США [1]. В России есть все социально-экономические предпосылки к тому, что искусственный интеллект уже в ближайшие три года станет очень прибыльным направлением, способным увеличить производительность, уменьшить убытки и увеличить доходы компаний. Однако следует учитывать значительную деиндустриализацию экономики, нестабильность финансового сектора, регионально-географические проблемы, напряженные настроения на международной политической арене и другие факторы, которые тормозят процесс коммерциализации результатов научных исследований и научно-технический прогресс России в целом.

Робототехника сейчас переходит на новый виток динамичного роста. В данной отрасли выделяется рынок промышленной и сервисной робототехники. Промышленные роботы используются для выполнения большого числа повторяющихся производственных операций с высокой степенью автономности и способствуют росту производительности труда и сокращению издержек производства. Новой вехой в данном сегменте может стать внедрение роботов-манипуляторов в среднем и малом бизнесе, а также создание т.н. ко-ботов, способных работать бок о бок с человеком.

Сервисные роботы предназначены для удовлетворения ежедневных потребностей человека. Они подразделяются на персональные («умная»

бытовая техника, экзоскелеты, роботизированные протезы конечностей; роботизированные транспортные средства) и профессиональные (роботы телеприсутствия для офисного применения; выставочные, логистические роботы) машины.

По оценкам аналитиков Tractica, объем продаж к 2020 г. сервисной робототехники достигнет 160 млн долл. США, в то время как ситуация на рынке промышленной робототехники останется относительно стабильной [2].

В России картина иная. Сильная промышленная инфраструктура была утрачена после распада СССР. На мировом рынке РФ является потребителем (особенно в автомобильной и обрабатывающей промышленности) и импортером. Плотность роботизации промышленности в РФ составляет 2 РТК (робототехнические комплексы) на 10 000 занятых в сфере работников, в то время как средний показатель по всему миру составляет 66 РТК. Мировым лидером является Республика Корея (478 РТК) [3].

В России промышленных роботов производил только ООО «Волжский машиностроительный завод» (ООО «ВМЗ»), который в 2015 г. закрылся. Сейчас функционирует только ОАО «Башкирская машиноиспытательная станция». Можно сказать, что единственными игроками на данном рынке стали фирмы-интеграторы. Они представляют собой инженерные фирмы, которые проектируют, строят и устанавливают робототехнические системы, которые им поставляют, но не осуществляют перепродажу или дистрибуцию для других компаний. Такими компаниями являются ООО «АРМ-Роботикс», Белфингрупп или ООО «ГЕО-НДТ». Они занимаются встраиванием роботов в технологический процесс на основе имеющихся импортных разработок или российских специализированных научно-исследовательских центров (Институт механики МГУ, МГТУ им. Н. Э. Баумана, МГТУ «СТАНКИН», ЦНИИ РТК).

В 2015 г. вступил в силу указ президента РФ о создании Национального центра развития технологий и базовых элементов робототехники [4], согласно которому деятельность центра поручено обеспечивать Фонду перспективных исследований. Таким образом, робототехнические комплексы военного, специального и двойного назначения отнесены к числу приоритетных направлений развития науки и технологий.

На данный момент известно о 138 российских компаний из сферы робототехники. Из компаний в области промышленности лидерами-интеграторами являются такие как Belfingroup, ООО «Интеллектуальные Робот Системы», Weber Comechanics и производитель промышленных роботов FANUC, у которого в России есть дочерняя компания. Как лидеры российского рынка робототехники были отмечены резиденты центра Skolkovo Robotics. Что касается рынка сервисной робототехники, то в силу многопрофильности данного сектора выделяются много фирм широкой специ-

ализации (Образовательная робототехника «Лаборатория интеллектуальных технологий ЛИНТЕХ», ООО «Образовательная робототехника», ООО «РОБОТ», ЗАО «Диаконт», Компания НПП «Экоинвент»). Поэтому ситуация с сервисными роботами, в первую очередь для медицины, образования, сферы услуг, несколько менее плачевная. Однако она значительно проигрывает в промышленном дизайне и маркетинге зарубежным компаниям. Хотя нельзя не сказать, что благодаря им происходит некая модернизация экономики по внедрению инновационных проектов в области беспроводных сенсорных сетей, в том числе и в сфере образовательной робототехники. Существует несколько историй успеха российских разработчиков. Так, компания RoboCV начала производить системы автопилотов для складской техники (продано 6 штук на завод Samsung в Калужской области), Wicron начала продавать роботов телеприсутствия, подводных роботов. Хороший потенциал экспортных поставок и первые продажи за рубежом есть у российского снегоуборочного робота для RoboPlow.

Кроме того, робототехника получила несколько более широкое распространение в государственном секторе. Научные разработки и исследования в СССР были тесно связаны с развитием космической, военной и атомной отрасли. Именно данный факт послужил импульсом к становлению советской робототехники, что во многом задало вектор развития этой отрасли и в современной России. Задачи освоения космического пространства сформировали потребность в новых технологиях в сфере дистанционного управления и навигации, однако сейчас сфера производства космических управляемых аппаратов переживает стагнацию. За последние 20 лет в России были запущены лишь две межпланетные автоматические станции: «Марс-96» и «Фобос-Грунт». Обе потерпели неудачу, что демонстрирует явное ослабление позиций России в сфере космонавтики.

Толчком к развитию экстремальной (специальной) робототехники послужила необходимость утилизации последствий катастрофы в Чернобыле. Обширное производство специальных роботов-манипуляторов и сейчас используется для минимизации нахождения сотрудников в опасных условиях. Кроме того, в настоящий момент особенно актуальными становятся проекты, связанные с внедрением робототехники в сельское хозяйство.

Преобладающее количество научных разработок в сегменте военной робототехники как ответ на американскую программу роботизации вооруженных сил объясняется также необходимостью обеспечения обороноспособности страны и защиты границ. В современных реалиях в этой отрасли беспилотная авиация (БПЛА) и сейчас продолжает вытеснять летчиков из ВВС.

Анализ становления и развития основных сегментов робототехники в России позволяет выделить ключевые проблемы, которые препятствуют расширению и интенсификации производства в данном секторе. Прежде

всего в качестве основных проблем можно назвать отсутствие государственной поддержки и налоговых льгот для предприятий, выпускающих промышленных роботов, а также ограниченность внутреннего спроса сегмента гражданской робототехники, что снижает перспективы включения в данный рынок новых игроков в связи с риском неокупаемости затраченных ресурсов. По оценке экспертов, инвестиции РФ в робототехнику составляют 30–50 млн долл. в год, тогда как общемировые расходы составляют 7–9 млрд долл. США [5]. Венчурное предпринимательство становится просто экономически невыгодным, поскольку на производителя-разработчика ложится и налоговая нагрузка, и разнообразные издержки организации производства в связи с закупкой дорогостоящего оборудования, стоимостью заемного финансирования и поиском квалифицированных специалистов, способных обеспечить эксплуатацию роботов. На сегодняшний день необходимо принимать меры по повышению предпринимательских стимулов, потому что пока производители опираются в основном на государственный заказ. А вступление России в ВТО за последние годы только увеличило количество импорта, что еще больше ослабило позиции отечественных производителей.

По данным The Robot Report, по всему миру существует более 340 компаний, производящих промышленных роботов (например, ABB, KUKA и FANUC) и более 345 компаний-интеграторов (Intuitive Surgical; DJI; iRobot Corporation). Поэтому еще одной проблемой является сложность проникновения отечественных производителей на основные внешние рынки, на которых уже присутствуют крупные игроки, занимающие долговременно устойчивое положение на них. Низкая конкурентоспособность российской продукции обусловлена также малым опытом разработок и дефицитом инжиниринговых компаний в России, специализирующихся на внедрении роботов в производственно-технологический процесс. Накопленный еще Советским Союзом потенциал, созданная материальная база явились фундаментом для становления данного сектора, однако со временем она рискует истощить свои ресурсы без поиска новых способов совершенствования технологий, бизнес-моделей, инновационных проектов и решений. Хотя пока низкая культура технологического предпринимательства мешает этому. Следует сделать акцент на наиболее перспективные направления, такие как военная, специальная робототехника, логистика, сфера здравоохранения и образования.

Однако для реализации инновационных разработок и совершенствования существующих производственных мощностей необходимы огромные финансовые ресурсы. В настоящий момент российский рынок робототехники характеризуется ограниченным использованием венчурного капитала в развитии деятельности предприятий наноиндустрии. Робототехника испытывает затруднения с привлечением инвестиций в силу принципиаль-

ной сложности прикладных научно-технических задач в данной отрасли и длительного цикла поиска средств их достижения.

В мировой практике используется широкий набор инструментов финансирования ротоботехникой сферы, включающей в себя, в частности, вложения бизнес-ангелов и венчурных фондов, прямое бюджетное финансирование, гранты, субсидии, кредиты, публичные размещения акций и другие [6]. Фондов, готовых инвестировать в подобные частные стартапы, больше, чем бизнес-ангелов, которые предпочитают вкладывать деньги в более проверенные модели, поскольку отрасль робототехники и искусственного интеллекта считается одной из самых рискованных для инвестирования. Все чаще крупные научные проекты финансируют фонды соинвестирования с участием государственного капитала. Доля участия государства в развитии нанотехнологий может быть весьма значительной, однако на сегодняшний день наблюдается низкий старт реализации целевой программы развития госпредприятий с применением робототехники.

Однако в последнее время предпринимаются попытки вдохнуть жизнь в данную отрасль. Например, для запуска и продвижения новых научных проектов в 2017–2018 гг. Росатом совместно с фондом «Сколково» проводит конкурс «Вектор» по отбору стартап-проектов в разных высокотехнологичных областях, в том числе по робототехнике и искусственному интеллекту, которые могут быть поддержаны новым корпоративным венчурным фондом госкорпорации. Подобные конкурсы могут стать хорошим трамплином для поощрения и внедрения инноваций.

Для разработчиков роботов основным источником финансирования остаются государственные гранты по линии Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства образования и науки РФ, а также Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и фонда «Сколково». Однако и активность венчурных инвесторов становится заметной.

Для того чтобы ускорить данный процесс, в последнее время применяются новые способы организации межрегионального сотрудничества в сфере нанотехнологий, такие как экономические кластеры, которые более свойственны, например, США. Среди них особо можно отметить международный нанотехнологический кластер в Дубне, Байкальский нанотехнологический кластер (БНТК); Красноярский «солнечный кластер». Кроме того, создаются особые экономические зоны с таможенными преференциями. Деятельность ОЭЗ в РФ регламентируется Федеральным законом от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [7]. В некоторых регионах были приняты меры по созданию льготных экономических условий для того, чтобы обеспечить благоприятный климат для предпринимательской деятельности по развитию технологий и привлечения иных инвестиций. Иными сло-

вами, создаются особые экономические зоны, обладающие еще и таможенными преференциями.

В связи с тем, что сектор роботизации обладает огромным потенциалом, не возникает сомнений в том, что со временем этот рынок будет только расти. Соответственно возникает проблема необходимости правового регулирования данной отрасли. Так, в конце 2008 г. в Корее был принят закон «О создании и распространении умных роботов», который дал толчок привлечению инвестиций и существенному росту на рынках, связанных с индустрией роботов, — добыча и обработка металлов, нефтехимический комплекс, сфера услуг и т. д. В 2017 г. Европарламент принял резолюцию «Нормы гражданского права о робототехнике», предлагающую внедрение общеевропейской системы регистрации «умных» машин. В России на данный момент отсутствует специальное регулирование робототехники.

В 2016 г. юридическая фирма Dentons по заказу Grishin Robotics разработала концепцию первого в России законопроекта о робототехнике и искусственном интеллекте, в котором урегулирован статус робота как автономной юридической конструкции или «объективированного в пространстве юридического лица» со специальной правосубъектностью [8]. Принятие данного законопроекта определит риски потенциальных инвесторов в компании по разработке роботов и риски потребителей, что повысит привлекательность области робототехники. Стоит отметить, что данная концепция направлена на сервисных роботов — их сегмент пока небольшой, но растет гораздо быстрее, чем сегмент промышленных роботов.

Однако некоторые эксперты считают, что подобные меры сейчас несвоевременны и даже опасны, поскольку они могут наоборот привести к сокращению частных и венчурных инвестиций в данную инновационную отрасль. Четкая законодательная регламентация данной отрасли, установление императивных запретов и других рамок для разработки и внедрения данных автономных устройств рискуют задушить перспективы рынка робототехники и искусственного интеллекта, который только начал развиваться в России. Хотя нельзя не заметить, что правовые нормы обеспечили бы стартаперам более высокую степень компенсации за все риски, связанные с венчурным инвестированием.

В условиях глобализации повышение экономической восприимчивости к инновационным процессам со стороны венчурных предпринимателей является залогом усиления конкурентоспособности России на рынке научно-технологических разработок. Для этого необходимо сместить акцент с сырьевого характера российской экономики на финансирование тех отраслей наноиндустрии, за которыми стоит будущее. Государство должно вырабатывать стратегию наращивания объемов производства, создавать стимулы в виде эффективной реализации произведенных инвести-

ций в область робототехники. Для активизации венчурной деятельности в России необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодательную область, макроэкономическое регулирование, институциональное развитие.

## Литература


1. Роботы наступают быстрее, чем кажется. Сайт компании Коммерсант от 21.06.2017 [Электронный ресурс]. https://www.kommersant.ru (дата обращения: 02.06.2018).
2. *Ермоченко О. Н.* Развитие механизма венчурного финансирования в России // Вестник ВолГУ. Серия 3. — 2011. — №1 (12). — С. 63–68.
3. *Конюховская А. Е.* Рынок промышленной робототехники в России и мире // Вестник Института проблем естественных монополий: техника железных дорог. 2016. № 3 (35).
4. Указ президента Российской Федерации от 16.12.2015 № 623 «О Национальном центре развития технологий и базовых элементов робототехники» [Электронный ресурс] http://kremlin.ru (дата обращения: 02.06.2018).
5. *Варшавский А. Е.* Проблемы развития прогрессивных технологий: робототехника. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. № 4. С. 682–697.
6. *Зубенко В. А., Муслимова Г. Е.* Роль венчурного финансирования при формировании международных нанотехнологических кластеров // Финансы и кредит. — 2012. № 41 (521).
7. Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru (дата обращения: 02.06.2018).
8. *Архипов В. В., Наумов В. Б.* Информационно-правовые аспекты формирования законодательства о робототехнике // Информационное право. 2017. № 1. С. 19–27.

# V. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КЛИМАТ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

*ГАЗИЗОВА Алия,*
*ОРЛОВ Артем,*
*ТЮРИНА Татьяна,*
*ФАДЕЕВА Анна,*
*механико-математический факультет*

Для развития экономики страны ключевое значение имеет предпринимательство. Оно не только обеспечивает освоение новых перспективных производств и модернизацию устаревших, но и способствует развитию конкуренции и увеличению открытости национальной экономики. Степень успешности и развитости предпринимательской деятельности создает условия для развития общества в целом.

На данный момент в научной литературе до конца не сформировался понятийный аппарат таких терминов, как «предпринимательский климат», «предпринимательская среда», «бизнес-климат» и «инвестиционный климат». При этом «предпринимательский климат» — наиболее распространенный термин, принятый большинством специалистов. Наиболее точная формулировка была дана Всемирным банком [1], который определяет предпринимательский климат как набор локальных факторов, формирующих возможности и стимулы предприятий к производительному инвестированию, созданию новых рабочих мест и расширению масштабов деятельности.

На уровне государства предпринимательский климат считается главным фактором экономического роста и сокращения бедности в стране. Чаще всего его оценивают при помощи опросов руководителей компаний и представителей экспертного сообщества. Цель данной статьи — оценить уровень предпринимательского климата в России на основе анализа всемирных и национальных исследований условий ведения бизнеса и рассмотреть существующие программы поддержки предпринимательства и бизнес-сообщества.

Результаты исследований предпринимательского климата стали основой совершенствования государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства. Наиболее ярким примером является указ президента РФ о долгосрочной государственной экономической политике страны от 7 мая 2012 г. № 596 [2]. В указе в целях стабилизации экономики была поставлена задача повышения позиции России в международном рейтинге по условиям ведения бизнеса Doing Business до 20-го места к 2018 г. По данным на 1 ноября 2017 г., Россия занимала 35-е место из 190 возможных [3] против 120-й позиции в 2012 г.

Оценка производится на основании десяти показателей. Рассматривая отдельные показатели, отметим, что за последний год Россия по критерию подключения к сетям и регистрации собственности опустилась на 3 пункта, оказавшись на 12-й позиции, по регистрации предприятий — на 28-й (минус 2 позиции), по кредитованию — на 29-й (плюс 5 позиций), по обеспечению исполнения контрактов — на 18-й (минус 6 позиций). Наибольшие сложности наблюдаются среди получения разрешения на строительство (осталась на 115-м месте), в международной торговле (поднялась со 140-го места на 100-е), а также в налогообложении (опустилась на 7 позиций) [3]. В целом с 2012 г. Россия совершила огромный прорыв, поднявшись на 85 позиций (табл. 1).

Наибольшее продвижение замечено в подключении к электросетям, срок сократился более чем в 1,5 раза, а количество процедур уменьшилось более чем в 3 раза. Сроки получения разрешения на строительство также уменьшились более чем в 1,5 раза, а количество процедур в данной сфере уменьшилось более чем в 2,5 раза.

Существенно продвинулась Россия и по пунктам регистрации предприятий и прав собственности, а также налогового администрирования, где количество затраченного времени уменьшилось практически в два раза.

*Таблица 1*

**Сравнение показателей в рейтинге Doing Business за 2012, 2016 и 2017 гг.**
(составлено авторами)

| Показатели | 2012 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|
| Подключение к электросетям | 183 | 30 | 10 |
| Регистрация предприятия | 111 | 26 | 28 |
| Получение разрешения на строительство | 178 | 115 | 115 |
| Кредитование | 98 | 44 | 29 |
| Защита инвесторов | 111 | 53 | 51 |
| Налоговое администрирование | 105 | 45 | 52 |
| Разрешение неплатежеспособности | 60 | 51 | 54 |

*Окончание табл. 1*

| Показатели | 2012 | 2016 | 2017 |
|---|---|---|---|
| Продвижение на зарубежных рынках и поддержка экспорта | 160 | 140 | 100 |
| Обеспечение исполнения контрактов | 13 | 12 | 18 |
| Регистрация прав собственности | 45 | 9 | 12 |

Несмотря на то что Россия опустилась по пункту продвижения на зарубежных рынках, в том числе из-за санкций, созданы механизмы для улучшения поддержки экспорта.

*Распределение по секторам экономики.* Всю предпринимательскую деятельность можно разделить на три группы:

- производственная деятельность: оказание бизнес-услуг, производство и строительство;
- добывающая деятельность: сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых;
- потребительская деятельность.

Страны, ориентированные на повышение эффективности, по большей мере занимаются потребительским предпринимательством. В инновационно-ориентированных экономиках в этой области заняты только треть предпринимателей. В развитых странах также характерно преобладание оказания бизнес-услуг. Так, оказание коммуникационных и информационных услуг в странах с инновационно-ориентированной моделью экономики на 150% выше, чем в странах с эффективностно-ориентированной моделью [4].

*Таблица 2*

**Секторное распределение предпринимателей в России, эффективностно-ориентированных и инновационно-ориентированных странах, 2016, %**

(составлено авторами)

| | | Добывающий сектор | Строительство и переработка | Бизнес-услуги | Потребительский сектор |
|---|---|---|---|---|---|
| Устоявшиеся предприниматели | ***Россия*** | 11 | 40 | 15 | 34 |
| | Эффективностно-ориентированные страны | 10 | 28 | 11 | 51 |
| | Инновационно-ориентированные страны | 8 | 28 | 28 | 36 |

*Окончание табл. 2*

| | | Добывающий сектор | Строительство и переработка | Бизнес-услуги | Потребительский сектор |
|---|---|---|---|---|---|
| Ранние предприниматели | ***Россия*** | 6 | 37 | 9 | 48 |
| | Эффективностно-ориентированные страны | 7 | 22 | 12 | 59 |
| | Инновационно-ориентированные страны | 4 | 22 | 27 | 47 |

В России же ведущее положение занимает потребительский сектор — каждый второй предприниматель занят в данной сфере. Также увеличилась доля предпринимателей, работающих в области переработки и строительства, а количество занятых в сфере B2B неизменно низкое (табл. 2).

*Факторы развития МСП.* В 2016 г. группой GEM по исследованию развития предпринимательства был сделан анализ предпринимательского климата России [5]. Данное исследование проводится с 1997 г. более чем в 100 странах и включает в себя опрос экспертов (минимум 36) в области ведения бизнеса, в первую очередь действующих предпринимателей, которые оценивают условия для развития предпринимательства по пятибалльной, а с 2016 г. — по семибалльной шкале, выявляют отрицательный и положительный факторы развития и предлагают меры по стимулированию предпринимательства.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на формирование предпринимательского климата в России. Наиболее часто упоминаемым негативным фактором оказалась реализация государственной политики. Эксперты объясняют это тем, что государство не способствует развитию малых и растущих предприятий (2,1 балла), длительность получения необходимых лицензий и разрешений достаточно велика (2,3 балла), а трудности с бюрократией чрезмерны (2,44 балла).

Опрошенные также отметили ключевую роль доступности финансирования: в России имеет место затруднение в получении финансовой помощи и инвестиций с помощью размещения акций на рынке (1,58 балла), в доступе к венчурному капиталу (1,97 балла) и государственным субсидиям (2,08 балла). Особенно это касается стартапов и малого бизнеса, не имеющих ликвидного обеспечения на начальных этапах своего существования. Наиболее доступным для них является частное финансирование — от родственников, коллег и друзей (2,54 балла).

Чуть меньше респондентов заострили внимание на актуальной российской проблеме — коррупции. Она до сих пор имеет место, хотя с 2011 г.

ее уровень снизился почти вдвое. Исследованиями в данной области занимается международная организация Transparency International [6]. Оценивание проводится по 100-балльной шкале, где 0 баллов отвечают наивысшему уровню коррумпированности, а 100 баллов — самому низкому. В результате исследований во главе списка с оценкой в 90 баллов оказались Дания и Новая Зеландия. А самый высокий уровень коррупции зафиксирован в таких странах, как Сомали, Южный Судан и КНДР, набравшие 10, 11 и 12 баллов соответственно. Россия в данном рейтинге занимает 134-ю позицию, разделяя ее с Украиной, Казахстаном, Ираном и Непалом, набрав 29 баллов. Различие между 90 и 29 баллами однозначно указывает, что этот фактор является ключевым и препятствует продвижению предпринимательства на федеральном уровне.

Российские эксперты также отмечают препятствия на пути входа на рынок для малых и растущих предприятий (1,97 балла): неэффективно работающая антимонопольная политика дает возможность уже устоявшимся предприятиям сопротивляться выходу на рынок начинающих предпринимателей (1,97 балла). Данная проблема приводит к тому, что выживаемость малых и средних предприятий на рынке невелика, тем не менее динамика рынка потребительских услуг и товаров расценивается российскими экспертами как положительная.

Положительную оценку получила и роль государственных программ (2,92 балла), ранее считавшаяся негативной. Она хорошо проявляет себя в поддержке бизнес-инкубаторов, бизнес-акселераторов и технопарков (2,53 балла). Тем не менее эксперты до сих пор неодобрительно отзываются о действенности государственных программ для малого и среднего бизнеса (1,71 балла) и ставят под сомнение грамотность и эффективность чиновников в государственных учреждениях (1,56 балла).

Система переподготовки кадров (3,34 балла) и бизнес-образование (3,42), их качество и количество оказывают положительное влияние на предпринимательскую деятельность в России и высоко оцениваются экспертами, чего нельзя сказать о системе начального и среднего образования. Отмечено, что в России недостаточно уделено внимания вопросам предпринимательства (1,41 балла), поэтому учащиеся не получают должное представление о принципах рыночной экономики (1,97 балла).

Доступность качественного банковского обслуживания (3,69 балла) и юридических услуг (3,29) для малых и растущих компаний тоже не мешает развитию предпринимательства. Однако и в данной области имеются проблески, например поиск поставщиков и субподрядчиков (2,44), но эта трудность является малозначимой для малого и среднего бизнеса.

Крайне высоко было оценено развитие физической инфраструктуры (4,54 балла). Большинство компаний имеют средства для оплаты коммунальных и коммуникационных услуг (4,25 балла). Сроки подключения

к услугам связи считаются приемлемыми (3,54 балла), но с коммунальными услугами дела обстоят значительно хуже (2,35). Развитие физической инфраструктуры на протяжении всех лет наблюдений оценивается как положительный фактор, то же самое можно сказать и о развитии коммерческой инфраструктуры.

Наиболее стимулирующим фактором для процветания предпринимательства была объявлена динамика рынков (4,67 балла). Молодые предприниматели способны быстро реагировать на изменения во внешней среде и предлагать новые услуги и товары и на рынке потребительских услуг (3,68 балла), и на рынке B2B (3,25 балла). Динамика рынков всегда позитивно оценивается экспертами: неудовлетворенность потребителей позволяет предпринимателям формировать новые бизнес-идеи. Результаты экспертных интервью показывают, что Россия с течением времени улучшает свои рейтинги по многим аспектам.

В 2017 г. на международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге Агентство стратегических инициатив (АСИ) представило рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. Лидером рейтинга третий год подряд остается Республика Татарстан, а 2-е и 3-е места в 2017 г. заняли Республика Чувашия и г. Москва соответственно [7] (табл. 3).

*Таблица 3*

**Топ-8 регионов с лучшим показателем инвестиционной привлекательности по версии Агентства стратегических инициатив в 2017 г.**
(составлено авторами)

| Регион | Место в рейтинге 2017 г. | Место в рейтинге 2016 г. | Изменение позиции 2016–2017 гг. |
|---|---|---|---|
| Республика Татарстан | 1 | 1 | 0 |
| Чувашская Республика | 2 | 6 | 4 |
| Москва | 3 | 10 | 7 |
| Тульская область | 4 | 4 | 0 |
| Калужская область | 5 | 3 | -2 |
| Тюменская область | 6 | 5 | -1 |
| Краснодарский край | 7 | 7 | 0 |
| Воронежская область | 8 | 23 | 15 |

Представители регионального бизнеса заострили внимание на проявлениях коррупции, стали более требовательно относиться к процедуре проверок и критично оценили количество запрашиваемых документов. Было выделено также снижение финансирования и бюджетной обеспе-

ченности регионов. В связи с вышесказанным необходимо сформировать более благоприятный климат для развития бизнеса и выработки локальных мероприятий по созданию комфортных условий для предпринимательской деятельности.

*Государственные формы поддержки предпринимателей*. Повышение уровня жизни провозглашено первостепенной государственной задачей, а значит, особую поддержку должны получать предприниматели, которые нацелены на развитие социальной сферы. Это может быть переработка и производство сельскохозяйственной продукции, производство продовольственных и промышленных товаров народного спроса, здравоохранение, оказание бытовых и прочих услуг, область строительства. Приоритетным направлением также является и сфера инновационных технологий, так как применение модернизированных и новых средств позволяет улучшить производство и в конечном итоге понизить издержки.

При возникновении трудностей предприниматель может обратиться за помощью к государству и получить следующие формы поддержки

- Субсидии от центра занятости (если человек только планирует открыть свой бизнес, то по специальной программе может получить 58 800 руб. Эта небольшая стартовая поддержка должна быть направлена на компенсацию расходов, связанных с открытием своего бизнеса).
- Грантовая поддержка (данную поддержку обычно оказывают региональные власти. Грант предоставляется начинающему предпринимателю в форме субсидии единовременно, на безвозвратной и безвозмездной основах. Максимальная сумма составляет 300 000 руб.).
- Федеральные программы поддержки бизнеса (сюда входят программы от Минэкономразвития России; Корпорации МСП; Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; Минсельхоза России).
- Региональные программы поддержки (каждый регион проводит собственные программы, направленные на развитие перспективных отраслей экономики данной области).
- Субсидии на возмещение процентов по кредиту (компенсация затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на поддержку и развитие деятельности).

Так как инновационное предпринимательство занимает важное место в экономике, рассмотрим федеральные программы поддержки бизнеса, исходящие от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Данный фонд проводит ряд программ, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса, посвященных научно-техническим проектам.

Для молодых предпринимателей (18–30 лет) запущена специальная программа поддержки *«Умник»,* предполагающая помощь в размере до 500 000 руб.

Для стартапов в сфере разработки и производства нового товара, услуги или технологии в результате технологических или научных исследований существует программа *«Старт»*. Данная программа является своего рода уникальной, поскольку финансирование осуществляется в течение нескольких лет в 3 этапа.

Первый этап. Старт-1: финансирование в размере до 2 млн руб.

Второй этап. Старт-2. К этапу допускаются юридические лица, успешно прошедшие первый этап или не получавшие финансирование по программам фонда. На этом этапе предприниматель должен отыскать инвестора, который профинансирует его работу. Тогда предприниматель вправе рассчитывать на грант в размере до 3 млн руб. При этом размер внебюджетного финансирования составляет не менее 100% суммы гранта.

Третий этап. Старт-3. Условия схожи с условиями предыдущего этапа, но увеличена сумма гранта до 4 млн руб. Также для успешно завершивших Старт-2 проводится программа «Бизнес-Старт», нацеленная на коммерциализацию проекта.

Компании, обладающие опытом разработки наукоемкой продукции и ее продаж, могут обеспечить финансовую помощь в размере от 15 до 20 млн руб. в рамках программы *«Развитие»*. Необходимым условием участия в программе является наличие инвестора, который вложит средства в размере не менее 30% от суммы гранта, и обязательство обеспечения новых рабочих мест.

Если представитель малого бизнеса стремится выйти на международный рынок, то он может рассчитывать на получение гранта в размере до 15 млн руб. в рамках программы *«Интернационализация»*. Также в соответствии с условиями программы может быть предоставлена возможность заручиться зарубежными партнерами.

Если научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы завершены и предпринимателю нужны средства на открытие или расширение производства, то в рамках программы *«Коммерциализация»* он может получить 15 млн руб. При этом обязательным условием является софинансирование и выделение новых рабочих мест по завершении программы.

По программе *«Кооперация»* малый и средний бизнес имеет право рассчитывать на получение порядка 25 млн руб. Он нацелен на внедрение новых технологий в производство крупных предприятий.

Программы фонда разнообразны и способны коренным образом изменить течение бизнеса. Но что делать, если новаторская идея не подкреплена бизнес-планом? Ответ прост — его нужно составить. Знания, необходимые в этом деле, можно искать на просторах интернета, но в та-

ком случае возникает риск быть обманутым и потратить свое время зря. А, как говорится, время — деньги. Поэтому стоит пользоваться проверенными источниками информации, к которым относятся ресурсы, поддерживаемые государством. Остановимся на одной из программ, проходящих при поддержке государства.

Проект *«Трансформация»* — крупнейший бизнес-форум в мире, созданный при поддержке правительства Москвы и университета Синергия, направленный на развитие бизнеса России путем повышения уровня знаний. Согласно объявлению на официальном сайте форума, каждый участник программы сможет получить помощь по оптимизации бизнеса во всех его стадиях, начиная с упаковки, заканчивая выводом продукции на мировой рынок. Но не только предпринимателям будет интересен данный курс. Люди, желающие жить по правилам, в основе которых лежат самодисциплина и умение доводить дела до конца, смогут многое почерпнуть из данного проекта. Программа представляет собой годовой видеокурс лекций от ведущих российских экспертов. Стоимость довольно символичная: минимальный пакет стоит 1000 руб. в месяц. Таким образом, программа доступна не только состоявшимся людям, но и студентам. Каждому участнику полагается личный кабинет, в котором он может сохранять отчеты о проделанной за неделю работе. За это он получает баллы. Набравшие максимальные баллы за учебный год получат ценные призы — квартиру в Москве, машину, Executive MBA, Золотую или Серебряную карту школы бизнеса «Синергия», билет на бизнес-форум. Так что прилежная работа не останется незамеченной, а будет вознаграждена не только увеличением эффективности бизнеса (а значит, и увеличением экономических показателей), но и приятными подарками. Старт программы был дан в конце октября этого года. Уже скоро мы сможем увидеть итоги первого столь масштабного проекта.

*Особые экономические зоны.* Помимо фондов в рамках данных программ организуются особые экономические зоны (ОЭЗ). Это территории с особым юридическим статусом и привилегиями в виде льготных экономических условий, целью которых являются развитие и поддержка национального бизнеса, привлечение иностранного капитала, предотвращение процесса утечки интеллектуальной собственности за границу и создание новых рабочих мест. Выделяют несколько типов ОЭЗ:

- промышленно-производственные, цель которых — производство большого количества определенной товарной группы;
- зоны свободной торговли;
- туристические;
- сервисные — территории, на которых производится экспортно-импортная и финансовая деятельность, осуществляемая на особых условиях (классический пример — офшорные зоны);

- технологические, представленные технопарками, которые представляют собой районы, где на особых условиях проводятся разработки и научные исследования.

Каждый тип обладает своей спецификой и своим назначением. Но общий посыл состоит в развитии соответствующих сфер в определенной области. Остановимся на перспективной ОЭЗ «Иннополис». Старт данной программе был дан в 2015 г., когда на картах России появился новый город Иннополис. Это живописный уголок России недалеко от реки Свияга, в котором расположена ОЭЗ технико-внедренческого типа. Приоритетными направлениями развития этой экономической зоны являются:

- информационно-коммуникационные и электронные технологии;
- нанотехнологии;
- медицинские технологии и биотехнологии.

Несмотря на недолгую историю, в состав данной ОЭЗ входит более 50 резидентов, чему способствует эффективная льготная программа развития. Если стандартный налог на прибыль в РФ составляет 20%, то резиденты Иннополиса на старте облагаются налогом на прибыль в 3–8%, а по истечении десяти лет она становится 15,5%.

Несмотря на то что площадь города пока небольшая (всего 2,2 км$^2$), в нем представлены все необходимые объекты социальной инфраструктуры. Построен фитнес-центр с бассейном и спортзалом, сделаны футбольное и баскетбольное поля, беговые дорожки, детские площадки. Функционируют детский сад, школа и университет, то есть часть проблем, связанных с устройством детей, решена — родители могут заниматься наукой и бизнесом, не боясь за состояние ребенка.

Таким образом, профильные министерства выполняют задачу по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса, создания стимулов для расширения предпринимательской деятельности и создания новых рабочих мест на рынке труда. Собственно, эти факторы и определяют предпринимательский климат в стране.

*Негосударственные формы поддержки бизнеса.* А какие инициативы исходят со стороны общества? Заинтересовано ли оно в развитии малого и среднего бизнеса? Что оно предлагает как молодым предпринимателям, так и состоявшимся бизнесменам? Постараемся найти ответы на поставленные вопросы.

**Следует отметить некоммерческие фонды.** В первую очередь заслуживает внимания *Фонд русской экономики* (ФРЭ). Фонд был основан в 2012 г. российским предпринимателем Оскаром Хартманном. Фонд создавался с глобальной идеей to give back или «Возвратить» и желанием развивать нашу страну посредством накопленных ранее ресурсов. Своей миссией ФРЭ считает долгосрочный вклад в благосостояние России посредством

развития лидерского потенциала среди талантливой молодежи. Для этого фонд ставит перед собой следующие задачи:

- поиск и отбор самых талантливых студентов;
- развитие качеств, которые необходимы для позитивного влияния на общество;
- развитие сообщества, в котором лидеры настоящего тесно взаимодействуют с лидерами будущего.

Именно поэтому фондом была создана лидерская программа для студентов, где во главу угла ставятся поиск своего призвания и реализация собственных проектов. Программа состоит из трех блоков: образовательного, работы с персональным консультантом-тренером (коучем) и реализации проекта. За 5 лет существования данной программы суммарная стоимость компаний, основанных выпускниками фонда, превысила 300 млн долл. США. Также более 100 компаний-выпускников являются лидерами российского бизнеса. Но на данный момент лидерской программы ФРЭ не существует в том виде, в котором она задумывалась изначально. Это связано с тем, что Рыбаков-фонд (в состав которого входит ФРЭ) решил объединить три молодежных предпринимательских проекта в один — Преактум, который можно масштабировать за пределы Москвы. Преактум расшифровывается как предпринимательская активация ума и преследует большую цель — создать на базе образовательных учреждений единую экосистему по развитию предпринимательского потенциала молодежи. Сейчас на образовательной платформе Преактума представлено 72 субъекта РФ: зарегистрировано около 260 университетов из 102 городов. Всего образовательной платформой пользуются почти 6 тысяч человек, при этом за последний год участниками Преактума было суммарно реализовано около 400 проектов, а грантовый фонд составил 20 млн руб. На данный момент Преактум является самой масштабной инициативой в РФ в сфере поддержки молодежного предпринимательства.

В *Рыбаков-фонде* — учредителе описанных выше проектов считают, что основой ускоренного экономического развития страны является предпринимательство. Именно поэтому они занимаются популяризацией частной коммерческой инициативы и содействуют формированию современной бизнес-среды. Помимо проектов по поддержке предпринимательства среди молодежи они оказывают поддержку и более опытным предпринимателям. Именно для этой цели были созданы две другие инициативы: «Эквиум» и R2 private leaders club.

Предпринимательский клуб *«Эквиум»* [13] обозначает свою цель как создание сплоченного сообщества предпринимателей, которые добились успеха и способны реально улучшить жизнь простого человека в России. В рамках этого клуба осуществляет наставничество от более опытных предпринимателей, а также распространена менторская прак-

тика. Регулярно проводятся закрытые мероприятия для членов клуба, такие как бизнес-завтрак, круглый стол, выездные рабочие сессии и другие.

Миссией закрытого клуба для владельцев бизнесов и руководителей компаний *R2 private leaders club* его создатели провозглашают помощь собственникам и генеральным директорам в формировании развивающего их бизнес-окружения.

Разумеется, помимо Рыбаков-фонда существуют и другие фонды, оказывающие поддержку молодым предпринимателям. Например, *Фонд Первое Поколение*, который своей ключевой задачей считает развитие студентов, как личностное, так и профессиональное. Раз в год они набирают примерно 20–30 студентов и помогают им особенно усиленно — подбирают личного ментора, готовят образовательную программу, формируют группы профессиональной и психологической поддержки, сводят с компаниями и вывозят ребят на интересные мероприятия, тем самым помогая студентам найти себя и достичь успеха в выбранном деле. Все это делается в контексте задачи построения сообщества единомышленников, которое будет себя обеспечивать вне зависимости от наличия внешних ресурсов. Это осуществляется при помощи членских взносов. Данная система и отличает Фонд Первое Поколение от всех остальных подобных фондов для молодежи.

Бизнес-инкубатор, как следует из названия, призван помогать молодым предпринимателям на самых ранних стадиях создания проекта. Он обеспечивает развитие идейной составляющей, подбор целевой аудитории, команды, поиск первых заинтересованных клиентов. По сути, это фундамент стартапа. В России подобные организации появились с началом рыночных преобразований, а на данный момент их более 150. Большинство из них функционируют в Москве, а также в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Улан-Удэ, Владивостоке, Краснодаре, Горно-Алтайске и др.

Цель бизнес-акселераторов состоит в помощи другим компаниям — резидентам акселератора. Акселераторы служат своеобразным фильтром, который помогает отобрать наиболее перспективные стартапы и сделать их привлекательными в инвестиционном плане. Главным и принципиальным отличием инкубатора от акселератора является время, в течение которого резидентам оказывается поддержка. Инкубатор поддерживает проект на всех этапах его развития: от создания идеи и до фазы зрелого бизнеса. Акселератор же существует для быстрой и эффективной точечной помощи, которая может обеспечить развитие проекта в самые короткие сроки — от стадии прототипа до продукта с выстроенными бизнес-процессами. По сравнению с численностью инкубаторов акселераторов существенно меньше — их не более 50 на всю Россию. Да и география распространения у них не такая обширная, в основном это Москва. Луч-

шим акселератором на данный момент считается ФРИИ — Фонд развития интернет-инициатив. Основные направления его деятельности:

- инвестиционная поддержка стартапов на ранних и более поздних стадиях;
- экспертная, методическая, консультационная, образовательная и техническая поддержка предпринимательских проектов;
- развитие российской экосистемы ИТ и интернет-предпринимательства.

На данный момент ФРИИ является инвестором более 270 компаний, а их акселератор прошло порядка 300 проектных команд.

В заключение следует сказать, что рассмотренные инициативы, исходящие как от государства, так и от предпринимателей, гармонично дополняют друг друга. Государство оказывает в основном финансовую и юридическую помощь, а также помогает в проведении образовательных программ. Более того, государство создает особые экономические зоны, где для предпринимателей действуют различные льготы. Представители общества поддерживают идею наставничества и действуют через фонды, с помощью которых создают образовательные программы для молодых предпринимателей. Кроме того, стали популярны бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы, которые готовы оказать помощь на любом этапе развития проекта.

Рассматривая ретроспективу предпринимательства в РФ с учетом динамики численности, существующих инициатив, географии распространения, можно сказать, что предпринимательский климат в России является довольно устойчивым. Это хорошо видно в ситуации с начинающими предпринимателями, которые уже на моменте старта имеют возможность выбора каналов помощи. Также стоит заметить, что не только государство, но и бизнес-сообщество демонстрирует заинтересованность в экономическом развитии. Сочетание грамотной государственной политики в области регулирования деятельности малого и среднего бизнеса, с одной стороны, высокий уровень личной заинтересованности и развитость институциональной среды, с другой — вот залог создания современной конкурентоспособной экономики.

## Литература

1. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии. Цифровые дивиденды. М., 2016.
2. Минэкономразвития России. Инновационная Россия — 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2010.
3. A World Bank Group Flagship Report. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All // International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 14th edition, 2017.

4. Государственный совет Российской Федерации. Доклад «О мерах по повышению инвестиционной привлекательности в субъектах Российской Федерации» за 2016 г.
5. *Верховская О. Р., Александрова Е. А., Богатырева К. А., Джелепова М. В., Шмелева Э. В.* Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017 / Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. 2017.
6. Transparency International, Corruption Perceptions Index (CPI). 2017 г.
7. Национальный рейтинг инвестклимата в 2018 году возглавила Тюменская область от 25.05.2018 г. [Электронный ресурс] http://asi.ru (дата обращения: 13.06. 2018).

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*ФОФАНОВА Евгения,*
*механико-математический факультет*

Государственное предпринимательство традиционно считается одним из важнейших составляющих современной рыночной экономики. Оно представляет собой деятельность государственных предприятий на коммерческой или некоммерческой основах по производству товаров и услуг, безусловно необходимых для развития национальной экономики.

Субъекты государственного бизнеса реализуют особую миссию, которая заключается в поддержании стабильного функционирования экономической системы рыночного типа во всех ее проявлениях. Сегодня предпринимательская деятельность от лица государства играет особенно важную роль в отраслях с огромными вложениями и рисками и в сферах, связанных с управлением и развитием стратегически значимых объектов — таких как почты, железные дороги, инфраструктурные объекты. Кроме того, в зону ответственности государственных бизнес-структур входит решение масштабных задач социально-экономического характера.

Государство в роли субъекта рыночных отношений не только осуществляет предпринимательскую деятельность, но и прежде всего выполняет функции надзора и регулятора рынка. В его компетенцию входят разработка и осуществление механизмов регулирования и контроля, поддержка участников экономической системы, реализация политики ценообразования.

На государстве как на субъекте предпринимательской деятельности лежит бо́льшая ответственность, чем на других участниках рынка. Государственный законодательный и исполнительный аппарат, создавая особые общественные товары в виде государственной экономической политики, использует ряд методов и механизмов регулирования хозяйственной системы, таких как выстраивание системы налогообложения, денежного предложения, регулирование валютных рынков.

Сегодня среди предпринимателей существуют разные позиции о степени контроля различных секторов производства и направлений вмешательства в них государства. Необходимо построить грамотную систему

налогообложения, кредитно-денежной системы и законодательства, желательно разработанную для каждого вида организаций отдельно.

Согласно законодательству и в соответствии с различными критериями, в РФ существует достаточно большое число видов различных организаций. Понятно, что такое количество различных видов организаций требует должного контроля. Однако контроль должен быть разумным, обоснованным, своевременным, учитывающим особенности каждого сектора экономики.

В контексте этой ситуации интересно рассмотреть конкуренцию между государственными и частными монополиями. Казалось бы, между ними должна быть серьезная конкуренция за право занять рынок, но на практике это не так. В тот момент, когда частный бизнес становится крупным, его владельцы становятся особенно заинтересованными в государственном контроле, поскольку только этот контроль может защитить их как от внутренних, так и от внешних конкурентов на рынке.

Отношение относительно мелких субъектов рынка к государственному предпринимательству неоднозначно. Частный бизнес признает необходимость и правильность фактического наличия и развития инструментов государственного регулирования, с одной стороны, и факт монополизации ряда отраслей, с другой. Однако либерально настроенные предприниматели говорят об избыточности государственного влияния и показывают стремление к обособленности, несмотря на серьезные последствия финансовых кризисов.

Государственное предпринимательство в России имеет определенную специфику, обусловленную политическим устройством страны, историческими и географическими факторами, внешними обстоятельствами и традиционным менталитетом. Познакомимся с этими особенностями поближе.

Во-первых, в России современное государственное предпринимательство является продолжающим традиции прежних экономических отношений, которые были характерны для советской экономики, где главными идеями были повсеместная национализация предприятий и доминирование крупной государственной собственности.

Во-вторых, в России, как и в других странах с развивающимися рынками, государственное предпринимательство, как и государственный сектор экономики жизненно необходимы для полноценного развития национального хозяйства, расположившегося на огромной неравномерно освоенной территории.

В-третьих, в России исторически сильны традиции контроля и прямого государственного регулирования. На протяжении веков в нашей стране обычные люди испытывают к государственному предпринимательству более доверительные чувства, нежели к любым другим организационно-

правовым формам. Примером может служить наивное поведение большой социальной группы в ситуации с АО МММ на фоне только возникших рыночных отношений. Тогда люди просто не допускали подобного мошенничества со стороны негосударственных предпринимательских структур, верили, что государство обязательно их защитит.

Ретроспективный анализ советской экономики показывает, что государственные предприятия в ситуации отсутствия конкурентных отношений не могли продемонстрировать должного экономического прогресса, что свидетельствует об относительной неэффективности государственного сектора в этих условиях. Поэтому с формально-логических позиций государственные предприятия в СССР нельзя считать конкурентоспособными, а следовательно, и предпринимательскими фирмами. Однако советский опыт нельзя считать примером неэффективности государственного предпринимательства в целом — скорее это наглядное свидетельство многоплановости государственных задач в деле регулирования экономики.

Если говорить о сфере интересов государственного предпринимательства в РФ, то это — промышленность, сельское хозяйство, институциональное оформление торговых механизмов.

Но с развитием государственного предпринимательства в России не все так просто: сегодня налицо острая нехватка научно обоснованных и одобренных исполнительной властью рекомендаций, позволяющих избежать повторения ошибок прошлого и способствовать успешному совершенствованию государственного сектора экономики. При этом самым перспективным направлением для развития в ближайшем будущем является сфера смешанной государственно-частной собственности. Используя опыт промышленно развитых стран мира, можно создать особые экономические зоны — территории для создания и развития бизнеса на основе государственно-частного партнерства. В этой ситуации оно может стать началом и основой инновационной экономики России и поможет привлечь в сектора государственного предпринимательства самые технологически развитые компании, тем самым повысив конкурентоспособность отечественного производства.

В настоящее время основными инструментами государственного предпринимательства в России можно назвать отраслевой контракт и концессионное соглашение. Госзаказ (по сравнению с федеральным контрактом) менее эффективен и обладает менее широким диапазоном действия, кроме того, он очевидно менее прозрачен. Однако государственную контрактную систему необходимо строить таким образом, чтобы на любом этапе можно было отследить содержание самих контрактов, методы и принципы их размещения и оплаты.

В заключение хотелось бы сказать, что необходимость государственного предпринимательства обусловлена объективными обстоятельствами. Этот

институт нуждается в развитии и повышении эффективности. Это одна из важнейших задач реформирования современной экономики в нашей стране. Прежде всего перед государственным бизнесом стоят следующие задачи: определение приоритетных отраслей для финансирования и развитие, стимулирование новых перспективных отраслей, построение механизмов долгосрочного планирования, создание инфраструктуры.

Для решения поставленных задач необходимо устранить следующие барьеры:

- ликвидировать недостаток регулирующих актов в современном законодательстве;
- создать условия для эффективной работы и развития;
- разработать актуализированный под современные реалии акт «Об управлении государственной собственностью».

В этом акте необходимо четко установить цели, задачи и принципы управления государственной собственностью — пока что это открытый вопрос, который требует уточнений; особенности владения, пользования, распоряжения имуществом и порядок отнесения имущества к каждому из видов собственников [2].

Государственное предпринимательство — одна из самых важных форм вмешательства государства в экономику. Государственный сектор способствует этому вмешательству, производя общественные блага, создание которых выходит за рамки интересов частного бизнеса. Таким образом, государственное предпринимательство можно назвать инструментом правительственной политики, который помогает контролировать частный сектор, способствуя его функционированию, поддерживает участников экономической системы и реализует политику ценообразования.

## Литература

1. *Столярова Е. И.* Государственное предпринимательство: экономическая теория и российская практика.
2. *Погудаева М. Ю.* Развитие государственного предпринимательства в рыночной экономике.

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ В РФ

*ДОРОФЕЕВ Роман,*
*МИНГАЛЕЕВ Павел,*
*МИШИН Георгий,*
*юридический факультет*

Портрет — это изображение или описание какого-либо человека (группы людей), существующего или существовавшего в реальной действительности. Современный предприниматель как субъект экономических отношений является сложным и многогранным объектом для описания. Так, существует возможность создания описательной характеристики с точки зрения экономической целесообразности выхода на тот или иной рынок такого субъекта или же подготовки юридической характеристики правового статуса индивидуального предпринимателя. Обозначенный правовой статус включает множество составляющих, однако нас, в свою очередь, интересуют юридические препятствия осуществления предпринимателем предпринимательской деятельности.

Основной и наиболее часто встречающейся преградой для будущего предпринимателя[1] является обширное количество требований, предъявляемых законодательством к физическим лицам, и, как следствие, широкий перечень для отказа в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [1].

Отказ в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя будет получен физическим лицом, если документы, необходимые для регистрации, были заполнены неправильно, в частности заявление о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя подписано не уполномоченным лицом. Право подписывать заявление имеет только физическое лицо, осуществляющее регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя.

Отказ в регистрации по многочисленным требованиям влечет удлинение сроков регистрации и возникновение дополнительных издержек,

---

[1] В настоящей работе под «современным предпринимателем» понимается лицо, получившее статус индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством Российской Федерации.

связанных с оплатой государственной пошлины, а также издержек, связанных с неосуществлением экономической деятельности (простой оборудования, невозможность заключить договор аренды по необходимой цене). Зачастую, чтобы исправить все выявленные недочеты, необходимо обращаться за квалифицированной юридической помощью, что также влечет нежелательные дополнительные расходы.

Само собой законодательством предусмотрены механизмы защиты физического лица. Согласно п. 1 ст. 24 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», за необоснованный отказ в государственной регистрации (ст.23), неосуществление государственной регистрации в установленные сроки или иное нарушение порядка государственной регистрации, а также за незаконный отказ в предоставлении (несвоевременное предоставление) сведений и документов настоящим Федеральным законом должностные лица регистрирующих органов несут ответственность, установленную законодательством Российской Федерации.

- В соответствии со статьей 14.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, к мерам, налагаемым на должностных лиц в такой ситуации, относятся наложение административного штрафа, предупреждение, дисквалификация на срок от 1 года до 3 лет.
- В соответствии со статьей 169 Уголовного кодекса Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ, к должностным лицам за воспрепятствование законной предпринимательской или иной деятельности применяются такие меры ответственности, как наложение штрафа, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, обязательные работы, принудительные работы, арест, лишение свободы.

В дополнение к вышесказанному, согласно п. 2 ст. 24 рассматриваемого закона, регистрирующий орган возмещает ущерб, причиненный отказом в государственной регистрации, уклонением от государственной регистрации или нарушением порядка государственной регистрации, допущенным по его вине.

Перечисленные обстоятельства на практике возникают не часто, оставляя бремя неблагоприятных последствий совершения ошибок при регистрации на физических лицах.

Помимо трудностей, связанных с получением статуса индивидуального предпринимателя, на начальных этапах у предпринимателей возникают и другие проблемы. В том числе начинающий предприниматель вынужден изучить огромный массив законодательных документов, что жизненно необходимо для его неокрепшего бизнеса.

Например, потребность в помещении влечет необходимость заключения договора аренды. Для этого надо предварительно проверить его условия на предмет соответствия требованиям законодательства и зарегистрировать его. Арендованное помещение необходимо оборудовать в соответствии со всеми требованиями пожарной безопасности, а также соблюсти санитарные нормы, если того требует характер деятельности. Также важно, чтобы трудовая деятельность лиц, работающих на индивидуального предпринимателя, должна быть оформлена и осуществлена в соответствии с нормами Трудового кодекса РФ. А для ввоза из-за границы качественного оборудования необходимо оформить документы о прохождении таможенного досмотра и об уплате таможенной пошлины. Помимо всего прочего, в зависимости от вида деятельности необходимо платить многочисленные налоги и сборы, устанавливаемые в соответствии с Налоговым кодексом РФ, в который вносятся изменения «по десять раз на дню».

Названные факторы говорят о том, что в большинстве случаев начинающий предприниматель вряд ли сможет самостоятельно осуществлять эффективную экономическую деятельность. Для этого ему потребуются как минимум юрист и бухгалтер.

Организуя собственный бизнес, необходимо понимать, что он должен соответствовать определенным стандартам, указанным в законе. Для контроля за соблюдением этих стандартов несколько раз в год проводятся проверки предприятий специальными контролирующими органами. Поэтому предпринимателю важно помнить, что для успешного прохождения таких проверок он должен проводить подготовительные мероприятия. Более того, даже те ИП, которые стремятся к идеальному и абсолютно точному соблюдению законодательных норм, не застрахованы от штрафных санкций.

Со спонтанным переходом в 1990-е гг. к рыночным отношениям вопрос о проверках бизнеса урегулирован не был. Только в 2008 г. был принят закон [2], регламентирующий как периодичность проведения проверок, так и их предмет, сроки и действия проверяющих. Одно из самых важных положений этого закона — это ограничение на периодичность проведения проверок, что поспособствовало развитию бизнеса. Теперь частота проведения проверок индивидуальных предпринимателей ограничена — не чаще чем один раз в три года [2]. Важным уточнением является то, что одну и ту же сферу деятельности ИП можно проверять только один раз в год. Также стоит отметить, что каждую проверку ИП должен зарегистрировать у себя в журнале с указаниями ФИО лиц, осуществлявших ее. Также ярким позитивным моментом является норма о недопущении плановых проверок в течение трех лет с момента открытия бизнеса, что без сомнения должно положительно стимулировать развитие бизнеса.

Однако запрет на проверки в течение трех лет распространяется только на плановые проверки, но не затрагивает внеплановые.

Помимо этого важным нововведением стало разделение проверок на плановые и внеплановые, документарные и выездные.

• *Плановая проверка.* Предметом является соблюдение юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем совокупности предъявляемых обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, а также соответствие сведений, содержащихся в уведомлении о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности, обязательным требованиям [3].

• *Внеплановая проверка.* Предметом является соблюдение юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, выполнение предписаний органов государственного контроля (надзора), органов муниципального контроля, проведение мероприятий по предотвращению причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия народов РФ, музейным предметам и музейным коллекциям, включенным в состав Музейного фонда РФ, документам, имеющим особое историческое, научное, культурное значение, по обеспечению безопасности государства и предупреждению возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, по ликвидации последствий причинения такого вреда [4].

• *Документарная проверка.* Предметом являются сведения, содержащиеся в документах юридического лица, индивидуального предпринимателя, устанавливающих их организационно-правовую форму, права и обязанности, документы, используемые при осуществлении их деятельности и связанные с исполнением ими обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами, исполнением предписаний и постановлений органов государственного контроля (надзора), органов муниципального контроля.

• *Выездная проверка*. Предметом проверки является соответствие фактических и указанных в правовых актах сведений о видах работ и услуг.

Относительно документарной проверки, как следует из определения предмета самой проверки, индивидуальному предпринимателю достаточно отправить все необходимые документы в проверяющее ведомство, которое самостоятельно осуществит проверку. Касательно выездной проверки — уполномоченные лица приходят в офис компании и имеют право проверять:

— сведения документов на подлинность;
— состояние территорий, сооружений, строений, транспортных средств, помещений;

— производимые товары и услуги или реализуемые товары и услуги.

Единым органом мониторинга и контроля за проведением и планированием проверок является Генеральная прокуратура РФ. График плановых проверок можно узнать на сайте Генеральной прокуратуры РФ. Помимо сайта Генпрокуратуры информация о плановых проверках содержится непосредственно на сайтах контролирующих органов: Роспотребнадзора, Федеральной налоговой службы, Ростехнадзора и так далее. Следует помнить, что в 2016 г. был введен мораторий на плановую проверку субъектов малого предпринимательства. Но этот запрет не распространяется на предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность в особо значимых сферах, таких как здравоохранение, оборонная промышленность, образование, социальные услуги и других. Более того, в таких организациях разрешено проводить проверки несколько раз в три года.

Периодичность проверок определена постановлением Правительства РФ от 23 ноября 2009 года № 944 «Об утверждении перечня видов деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования и социальной сфере, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых плановые проверки проводятся с установленной периодичностью». Чаще одного раза в три года разрешено проверять те ИП, которые за предшествующие три года допускали грубые нарушения законодательства и подвергались административным наказаниям. Кроме того, указанный закон предусматривает и ответственность и проверяющих организаций за нарушение требований законодательства. Так, проверка, проведенная с грубым нарушением закона о государственном контроле, считается недействительной и ее результаты аннулируются. Также недопустимо проводить проверку в отношении одного индивидуального предпринимателя несколькими контролирующими организациями одних и тех же обязательных требований и требований, установленных муниципальными правовыми актами.

Порядок проведения налоговой проверки, как плановой, так и внеплановой, мало отличается от остальных. Статья 21 НК РФ содержит требование обязательного присутствия руководителя организации или лично ИП при проведении налоговой проверки. Некоторые предприниматели используют этот факт для откладывания визита проверяющих и своевременного устранения имеющихся нарушений. Стоит отметить, что период проверки материала не может превышать периода более 3 последних лет. Также проверка одного и того же налога в течение года не допускается по закону.

Камеральная налоговая проверка ИП — это регулярная процедура повторного контроля сданной предпринимателем отчетности. В ее ходе выявляется, во-первых, факт сдачи необходимой отчетности, во-вторых — ее содержимое на предмет правильности произведенных налоговых расчетов,

корректности заполнения и достоверности предоставленных данных. Если нарушений не выявлено, то предприниматель даже не узнает, что в отношении него была проведена подобная процедура. Тем ИП, в отчетности которых были выявлены нарушения, направляется уведомление о факте проведения камеральной проверки в их отношении, о выявленных нарушениях и сроках для их устранения. Предприниматель может либо подтвердить свою правоту на основании первичной документации, либо устранить нарушения и предоставить в ФНС откорректированные отчеты или документы, подтверждающие устранение нарушений.

Проверка ИП Роспотребнадзором призвана выявить нарушения в области санитарно-эпидемиологических норм, а также нарушения в сфере защиты прав потребителей. Некоторые предприниматели, узнав о предстоящей проверке, готовятся к ней заранее и заказывают в Роспотребнадзоре санитарно-эпидемиологическую экспертизу, которая значительно упрощает процедуру проверки и время, которое для этого потребуется. Недобросовестные ИП, ведущие свою деятельность с заведомо известными нарушениями, часто закрывают свой бизнес, а затем открывают его вновь, поскольку первоначальная проверка ИП проходит с более мягкими требованиями, а иногда ее и вовсе не проводят.

Плановая проверка Роспотребнадзором обязательно проводится на любом предприятии, но, согласно закону, не чаще одного раза в три года. Роспотребнадзор обязан уведомлять предпринимателей о предстоящей проверке не позднее 3 дней до совершения ее. Это время необходимо предпринимателю для подготовки к самой проверке, а также для возможности скорректировать свой график, чтобы, согласно закону, присутствовать на проверке лично, так как без личного присутствия предпринимателя Роспотребнадзор не имеет права проводить проверку. О времени плановой проверки предприниматель может узнать на официальном сайте Роспотребнадзора.

Так же как и по условиям других проверок, в случаях жалоб на ИП Роспотребнадзором могут проводиться внеплановые проверки, которые призваны проверить достоверность обстоятельств, описанных в жалобах. Если такие обстоятельства подтверждаются, то составляется специальный акт по результатам проверки, где указываются нарушения и сроки, в которые эти нарушения необходимо устранить. С инициативой жалобы могут выступать как потребители, так и конкуренты, также в особых случаях инициатором могут выступать местные органы власти. О внеплановой проверке Роспотребнадзор обязан сообщить предпринимателю не позднее, чем за сутки. Кроме случаев, когда вследствие реализации производимых товаров и услуг могут возникнуть отравления или опасные болезни, которые порождаются либо недоброкачественными товарами и услугами, либо нарушением санитарно-эпидемиологических норм.

В ходе плановой проверки Роспотребнадзор в первую очередь проверяет документацию предприятия, а также помещение, вывеску предприятия, ценники на товарах, уголок потребителя, информацию о производителе и поставщике, прейскурант цен. В случае выявления нарушений к акту прилагается протокол, где указываются сами нарушения, а также сроки их устранения. Выбор меры воздействия зависит от тяжести нарушения и его последствий.

Пожарные проверки регламентируются принятым в 2004 г. законом № 820-ФЗ «О государственном пожарном надзоре», в котором четко определены периодичность проверок, права и обязанности проверяемого лица. В соответствии с этим законом пожарная инспекция заблаговременно уведомляет организацию, подлежащую проверке, а сама проверка проводится не чаще одного раза в два года с продолжительностью не более одного месяца.

Пожарная проверка осуществляется в несколько этапов. В начале проводится определенная «проверка», в ходе которой узнаются дата самой проверки, сроки и порядок ее проведения. Сама проверка начинается с предоставления уполномоченным лицом заверенного начальником пожарного управления распоряжения о проверке. В этом документе указываются дата проверки, название ИП, а также ФИО проверяющего лица. Далее проводится проверка документации, необходимой для соблюдения режима пожарной безопасности контролируемого объекта. Перечень таких документов изменяется в соответствии с деятельностью, осуществляемой предприятиями.

После этого проводится непосредственный осмотр здания, по результатам которого составляется специальный акт, который подписывается предпринимателем, в отношении которого была осуществлена проверка. В случае несогласия с результатами проверки предприниматель имеет право письменно аргументировать свою позицию под самим актом о результатах пожарной проверки.

Таким образом, действующее законодательство одновременно достигает двух целей: с одной стороны, ограничен произвол контролирующих органов и теперь предпринимателям не нужно в панике спасаться бегством, с другой стороны — сами предприниматели вынуждены вести свой бизнес с соблюдением действующих норм и правил, так как теперь проверяющие выполняют свою работу в соответствии с действующими регламентами.

В условиях постепенной демократизации российского общества и осуществления перехода от командно-административной экономической системы к рыночной налоговые льготы стали одним из наиболее значимых инструментов влияния государства на экономическую сферу.

Государством предусмотрены различные инструменты косвенной помощи предпринимателям. Например, в РФ существует так называемая налоговая льгота, которая является правовым способом предпринимателя от выплаты обязательных денежных отчислений в государственный бюджет с целью наиболее полного удовлетворения его интересов. Налоговая льгота может выражаться как в буквальном освобождении субъекта от налогов, так и в предоставлении определенных льгот на рынке. В теории все налоговые льготы делятся на стимулирующие и адаптационные.

Стимулирующие налоговые льготы используются государством для увеличения потока инвестиций в культуру, науку, здравоохранение, экологию. Так, например, в соответствии со ст. 24 закона № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» предусматривается понижение налоговой платы за размещение отходов для ИП и юридических лиц в случае внедрения технологий, обеспечивающих уменьшение количества отходов.

Адаптационные льготы призваны обеспечить сокращение разрыва между предприятиями и ИП, выровнять размер доходов и расходов граждан.

В соответствии с гл. 23 НК РФ все виды налоговых льгот и вычетов можно отнести к одной из четырех основных категорий: стандартные, социальные, имущественные и профессиональные. Стандартные налоговые вычеты предусмотрены для особых категорий граждан, которые пострадали, находясь на военной/государственной службе, или же отнесены к малозащищенным. Социальные льготы, как правило, предоставляются тем, кто осуществляет/готов осуществлять определенные общественно значимые действия (например, участвовать в благотворительности, добровольном пенсионном страховании, спонсировать образовательные, медицинские проекты), а имущественные льготы и выплаты — тем, кто участвует в сделках по приобретению/строительству жилых домов, квартир на территории РФ.

Говоря о налоговых льготах для индивидуальных предпринимателей, мы имеем дело с профессиональными льготами и вычетами. В данном случае соединяются две основные функции налогов: фискальная (поступление доходов в госбюджет) и стимулирующая (побуждение предпринимателей вести бизнес). Следуя формулировке ст. 221 НК РФ, государство фактически возмещает определенную сумму расходов ИП, затраченную на производство с целью извлечения доходов. Осуществляется предоставление налоговых льгот для ИП в рамках одной из льготных форм налогообложения:

- *УСН (упрощенная система налогообложения)* [13]. Эта система возникла в 1990-е гг. в РФ как ответ на требования малого и среднего бизнеса по упрощению механизма уплаты налога и сокращению финансовой отчетности. В соответствии с гл. 26.2 НК РФ

и ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» УСН заменяет 3 налога: налог на доходы физических лиц от предпринимательской деятельности, налог на имущество (с изъятиями) и НДС (ставка — 6% от полученного дохода). Основным ограничением УСН является уровень годового дохода — не более 150 млн р.

- *УСН: доходы минус расходы.* Данная форма налогообложения подойдет розничным торговцам, не имеющим слишком больших доходов. По этой системе в государственный бюджет уплачивается сумма в размере 5–15% от разницы между доходами и расходами.
- *ЕНВД (единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности)* устанавливается по одной ставке для предпринимателей, занимающихся розничной торговлей, оказывающих услуги в области автостоянок, бытовых услуг, общественного питания, распространения рекламы и т.д.
- *Патент для ИП* является наиболее выгодным вариантом для тех, кто только начинает вести бизнес: закон предоставляет возможность приобрести патент на один месяц (здесь, как и при ЕВНД, есть список возможных видов деятельности), а затем продлевать его, уплачивая единый налог по ставке для региона.
- *ЕСХН* — единый сельскохозяйственный налог по ставке 6% предоставляется только производителям сельскохозяйственной продукции.

Для начинающих предпринимателей одной из основных льгот с недавнего времени стали т.н. *налоговые каникулы* — период, в течение которого налоговая ставка равна нулю (действует по общему правилу в период 2015–2020 гг., но по законодательству региона срок может быть изменен). Налоговые каникулы предоставляются при соблюдении следующих условий:

- физическое лицо впервые зарегистрировалось как ИП после вступления закона конкретного региона в силу;
- для определенных видов деятельности: производство, сфера услуг (социальная работа), научная деятельность;
- ИП непременно должен выбрать систему налогообложения УСН или патент;
- устанавливается ограничение на количество работников (в Москве — не более 15 человек на производстве).

Одной из основных проблем при реализации программы налоговых каникул на практике стало увеличение темпов работы налоговой инспекции по сбору недоплаченных налогов в связи с несоблюдением законодательства. Помимо этого большое количество проблем возникает, если граждане фактически занимаются предпринимательством, «прикрываясь» ведением ЛПХ (личного подсобного хозяйства).

Кроме льготных форм налогообложения ИП также имеют возможность получения различных форм грантов и субсидий как от городской администрации (например, в Санкт-Петербурге предлагают оказывать материальную поддержку тем, кто инвестирует в технопарки и особые экономические зоны), так и от торгово-промышленных палат, фондов поддержки предпринимательства, венчурных фондов при работе в приоритетных направлениях.

В 2016 г. в Госдуму РФ был внесен законопроект о создании особой организации по развитию молодежного предпринимательства в России, которая должна покрывать расходы молодых предпринимателей в течение 3 первых лет деятельности (в случае если они ведут бизнес в приоритетных для РФ направлениях) и выдавать одноразовые субсидии на реализацию проектов и предложений, носящих новаторский характер. Однако законопроект не получил дальнейшего развития.

Таким образом, на данный момент в РФ существуют различные способы уменьшения налоговых ставок для различных категорий лиц, в том числе по профессиональному признаку. После введения налоговых каникул многие потенциальные ИП получили стимул для открытия бизнеса, но тем не менее постоянные изменения налогового законодательства и большое количество налоговых проверок до сих пор становятся психологическим барьером на пути к реализации гражданами своих предпринимательских способностей.

## Литература

1. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
2. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ.
3. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ (последняя редакция), статья 9 в редакции Федерального закона от 14.10.2014 № 307-ФЗ.
4. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ (последняя редакция), статья 10 в редакции Федерального закона от 01.05.2016 № 127-ФЗ.

# СВОЙ БИЗНЕС ПО ПРОГРАММЕ «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»

*КАЙЛЬ Егор,*
*юридический факультет*

Дальний Восток — регион, географические, демографические и экономические особенности которого делают его уникальным. Земли за Уралом всегда привлекали путешественников и ученых. Российское государство, осознавая потенциал развития Дальневосточного региона, напрямую было заинтересовано в его освоении. Экспедиции Дежнева и Беринга, переселенчество, строительство Транссибирской магистрали, освоение целины — все эти события оказали большое влияние на развитие Дальнего Востока. Однако с развалом Советского Союза результаты многовековой деятельности по заселению восточной части России были сведены на нет, наступил демографический кризис, который повлек за собой экономический.

Относительно недавно государство вновь проявило интерес к экономическим проблемам региона. Более того, этот интерес стал выражаться в конкретных программах и нормативно-правовых актах, предоставляющих льготы и выгоды лицам, намеревающимся так же, как наши далекие предки-исследователи, внести вклад в освоение восточных рубежей страны, главным образом путем создания собственного бизнеса или инвестирования в уже существующие проекты.

Программа «Дальневосточный гектар» на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных по привлечению населения в ДФО. Согласно результатам опроса ВЦИОМ, 31% молодых людей в возрасте 18–24 лет согласились бы на получение бесплатного гектара земли с условием переезда на Дальний Восток [1].

В 2012 г. указом президента № 636 было образовано Министерство РФ по развитию Дальнего Востока. Через 4 года был разработан шестилетний план деятельности министерства по развитию ДФО, который уже включал программу «Дальневосточный гектар» [2]. В 2016 г. был принят закон «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты субъектов Российской Фе-

дерации» [3]. Основная суть этого законодательного акта сводится к трем основным положениям:

- на основании заявления гражданина ему предоставляется в пользование участок размером не более 1 гектара на 5 лет;
- гражданин на своем участке может заниматься любой не запрещенной законом деятельностью;
- по истечении 5 лет по желанию гражданина участок предоставляется ему в аренду или в собственность бесплатно.

Процедура подачи заявления и оформления документов на участок достаточно проста. Не требуется участие в торгах или предварительное согласование. Первоначально доступны для подачи заявления были только 9 муниципальных образований, теперь заявку можно подать на получение любого свободного земельного участка на территории ДФО в пользование, но с определенными условиями. Например, нельзя получить участок, находящийся на расстоянии менее 10 км от сельских поселений и менее 20 км от городских. На сегодняшний день было подано более 110 тыс. заявок, более 37 тыс. участков земли было передано в пользование [4].

Законодательством каждого из регионов для начинающих предпринимателей предусмотрены льготы в виде кредита под малый процент, субсидии, консультации.

Выступая на VII Дальневосточном российско-корейском форуме во Владивостоке в 2017 г., генеральный директор Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта выделил перспективные отрасли для российских и зарубежных инвестиций. К ним относятся: сельское хозяйство, добыча руды, транспортная инфраструктура, заготовка леса, рыбная промышленность, туризм, нефтегазохимическое производство и машиностроение [5].

*Лесной бизнес.* Лесной массив занимает большую часть территорий Дальнего Востока — всего около 11 млрд куб. м. Лишь Чукотский АО можно назвать малопригодным для ведения лесного хозяйства. При этом следует учесть, что наиболее освоенными являются участки леса на южных территориях. В этих районах высоки объемы годовой рубки (более 90 млн куб. м) [6]. Ввиду этого в Хабаровском, Приморском краях потенциально выгодным занятием может быть создание лесопилок, хранение и продажа древесины. Лесопилки не требуют большого объема стартового капитала, так как нет необходимости в закупке дорогостоящей техники. Однако следует учитывать и необходимость тщательного составления бизнес-плана, так как при использовании площади всего в 1 гектар издержки могут превысить потенциальную прибыль. Желающие заниматься лесным бизнесом на Дальнем Востоке могут использовать гектар для строительства складов древесины, лесопилок. Срок окупаемости составит 3–5 лет, а объем первоначальных инвестиций — 10–20 тыс. руб. [6].

*Туризм.* Дальний Восток обладает огромным потенциалом в сферах туристического и гостиничного бизнеса. Это обусловлено, с одной стороны, большим количеством уникальных достопримечательностей, а с другой стороны, государственными стимулирующими мерами.

Согласно данным Министерства по развитию Дальнего Востока, за последние годы количество туристов увеличилось на 35% во многом благодаря принятым в последние годы мерам. В частности, в Налоговый кодекс были внесены изменения, согласно которым ставки по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих туристско-рекреационную деятельность на Дальнем Востоке, составляет 0%. Лидером в области туризма по праву считается Приморский край, принявший в 2016 г. более полумиллиона туристов [7]. Однако другие регионы имеют преимущества, которые можно реализовать на практике. Например, Камчатка и Сахалин богаты минеральными водами. ДФО обладает и рядом уникальных достопримечательностей, таких как долина гейзеров на Камчатке, национальные парки, музеи, озера. Однако следует учесть, что привлекательными могут быть, как правило, районы с развитой инфраструктурой. Туристские организации в дальнейшем «потянут» за собой другие отрасли, например гостиничный бизнес, который требует меньше первоначальных вложений. Таким образом, земля может быть освоена путем строительства гостиниц, санаториев, туристических агентств. Срок окупаемости — 1–3 года, а сумма первоначальных вложений находится в широком диапазоне — 15 тыс. — 1,5 млн руб.

*Автобизнес.* На Дальнем Востоке большой автопарк: более 300 авто на 1000 человек, по данным ФГОС, состоящий по большей части из подержаных японских автомобилей, многие из которых нуждаются в регулярном обслуживании. Средний возраст автомобиля в ДФО — 20 лет [8]. Этот факт порождает большие возможности для граждан, занимающихся деятельностью, связанной с обслуживанием автомобилей. Имеются в виду автосервисы, дилерские центры, автомойки. Центрами таких проектов могут стать близлежащие территории крупных городов, расположенные вдоль трасс (однако не ближе 20 км от городской черты по закону). Это территории, прилегающие к Хабаровску, Владивостоку, Биробиджану. Все они обладают необходимой инфраструктурой и высоким уровнем спроса на такого рода услуги. Поэтому перспективный бизнес: автосервисы, автомойки — быстрая окупаемость (около 2 лет), малый объем первоначальных взносов (5–10 тыс. руб.). Автошкола: первоначальные затраты — 1,5 млн руб., срок окупаемости — 1,5 года.

*Сельское хозяйство.* Южным районам ДВО (Хабаровский, Приморский края, Амурская область) свойственен теплый муссонный климат, земли плодородны, особенно вдоль рек. Это создает благоприятные условия для использования государственного гектара для сельскохозяй-

ственных целей, включая и растениеводство, и животноводство. Около 2,8 млн га пахотных земель на Дальнем Востоке пригодны для этой деятельности. Сегодня пахотные земли северных районов Дальнего Востока используются в основном для выращивания кормовых культур, а также картофеля и овощей. Даже на Крайнем Севере есть возможности для выращивания культур в теплицах с целью их продажи местному населению, что является очень востребованным в связи с давно устоявшимся дефицитом зерновой, овощной продукции. То же самое можно сказать и про рынок мясной и молочной продукции. На юге кроме вышеперечисленных культур хорошо приживаются пшеница и рис. Потенциальными потребителями могут быть как представители местного населения, так и Китай, Япония, Южная Корея (ежегодный импорт составляет 250 млрд долларов). В регионах предусмотрены льготы, например грант «Начинающий фермер», который в 2018 году планируют увеличить с 1,5 до 3 млн рублей. Предусмотрены также разного рода субсидии, помощь в выплате кредитов, предоставление консультаций, оборудования [9]. Таким образом, несмотря на суровые климатические условия, сельским хозяйством в той или иной форме выгодно заниматься на всей территории ДФО. Для справки: теплицы — 2,5 года окупаемости и около 14 тыс. руб. первоначальных инвестиций. Фермерское хозяйство — 0,5 млн руб. и 1 год окупаемости [10].

*Рыбное хозяйство.* Потенциально выгодным вложением может стать выращивание рыбы, устриц, крабов и иных морских или речных обитателей в искусственных или естественных водоемах. Такой род занятий называется аквакультурой. Дальний Восток традиционно считается лидером в этой сфере экономики: его доля в общероссийском производстве товаров аквакультуры составляет 34% [11]. В ДФО первое место занимает Сахалинская область, в которой по состоянию на декабрь 2016 г. уже работало 41 рыбоводное предприятие. В Хабаровском и Приморском краях множество проектов еще на стадии разработки. На рыбную продукцию в регионе держится постоянно высокий спрос во многом благодаря большому объему экспорта. Учитывая вышеперечисленные факты, такой способ освоения участка является одним из самых очевидных. Для справки: срок окупаемости искусственного водоема с рыбой — 2 года, сумма начальных вложений составит от 12 тыс. руб.

*Добыча полезных ископаемых.* Месторождения полезных ископаемых на Дальнем Востоке огромны. Среди недавно открытых — месторождение никеля в Амурской области; золота в Магаданской области, в Камчатском крае и Якутии; угля и серебра на Чукотке. Использование государственного гектара с целью разработки залежей угля, золота, серебра — спорное решение для начинающего предпринимателя ввиду огромных затрат. Необходимо также вложить средства в георазведку, покупку оборудования,

наем квалифицированных рабочих. Первоначальные вложения, например, в создание золотодобывающего предприятия составляют порядка нескольких десятков миллионов [12]. Поэтому эта сфера более пригодна для инвестирования. Однако частный сектор в этой области увеличивается, что само по себе говорит о потенциальной прибыльности такого вложения. К слову, в сфере добычи драгоценных металлов на сегодняшний день занято более 30 тысяч человек, объединенных в 300–350 артелей. Таким образом, опытные предприниматели, располагающие достаточным объемом ресурсов, могут распорядиться своим правом на бесплатную землю и таким путем. Пример — золотодобывающее предприятие: 50–100 млн руб. в качестве вложений и 5–10 лет окупаемости [13].

*Бизнес в сфере услуг, продажа товаров потребления.* Развитие этих сфер непосредственно зависит от уровня заселенности, поскольку именно они обеспечивают ежедневные потребности человека. Однако необходимость удаляться на расстояние минимум 10–20 км от населенных пунктов, предусмотренная законом, значительно уменьшает объем возможностей. К тому же ввиду неравномерной плотности населения ДФО далеко не во всех регионах такой бизнес обещает быть успешным. В районах Крайнего Севера, а именно на Чукотке, в Камчатском крае, в Магаданской области, частично в Якутии, плотность населения крайне мала в связи с неблагоприятными климатическими условиями и отсутствием условий для полноценного ведения сельского хозяйства и едва ли составляет 1 человек на 1 кв. километр. Однако в южных районах с теплым муссонным климатом (Приморский, Хабаровский край, а также Амурская область, юг Якутии) плотность может достигать 11 человек на 1 км. В этих регионах выгоду приносить могут, например, придорожные кафе, магазины, сувенирные лавки, особенно вблизи транспортных артерий. В сфере услуг вариантов великое множество — от бассейнов до площадок для игры в пейнтбол. Например, цветочный магазин — 330 тыс. руб. вложений, 5 месяцев окупаемости [14]. Пейнтбол-клуб — инвестиции в объеме 350 тыс. руб., проект окупится через год [15].

Рассмотрев основные варианты использования права на бесплатный гектар на Дальнем Востоке и смежные с этим правом льготы, можно сделать следующие выводы.

*Во-первых*, сама программа не способствует серьезной экономии денежных средств, однако значительно упрощает процедуру получения земли, так как нет необходимости в участии в аукционах или в долгих предварительных согласованиях. Получив землю, переселенец открывает для себя доступ к региональным льготам и субсидиям, многие из которых могут стать хорошим подспорьем для начинающего предпринимателя.

*Во-вторых*, потенциальному «дальневосточнику» следует предварительно выбрать род деятельности и только после этого регион, в котором

он планирует ее осуществлять. Каждый регион обладает уникальным набором факторов, повышающих шансы на успех в одной отрасли и понижающих в другой.

*В-третьих*, необходимо иметь в виду, что многие проекты далеко не сразу начнут приносить доход, однако в долгосрочной перспективе могут быть очень выгодны. Это в основном касается родов деятельности, связанных с добычей ресурсов, поскольку они первоначально требуют больших капиталовложений, а срок окупаемости достаточно велик. Тем не менее рост заинтересованности государства в решении проблем региона (увеличение объема инвестиций на 17%; создание ТОРов, присвоение Владивостоку статуса свободного порта) дает право делать оптимистичные прогнозы по отношению как к отдельным сферам, так и к экономике в целом [16]. Если тенденция сохранится, со временем Дальний Восток перестанет быть местом поселения «отчаянных авантюристов» и из дотационного федерального округа превратится в экономический центр Азиатско-Тихоокеанского региона.

## Литература

1. Результаты опроса ВЦИОМ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://tass.ru/obschestvo/2148544 (дата обращения: 17.09.2018).
2. О программе «Дальневосточный гектар». Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://minvr.ru/activity/razvitie-msp-i-konkurentsii/dalnevostochnyy-gektar/ (дата обращения: 17.09.2018).
3. Федеральный закон от 01.05.2016 № 119-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СПС Консультант Плюс.
4. Процедура подачи заявки на получение 1 гектара. ФИС «На Дальний Восток» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://надальнийвосток.рф/storage/instructions.pdf (дата обращения: 17.03.2018).
5. Вы бы какой бизнес на Дальнем Востоке развивали? [Электронный ресурс]: Коммерсантъ. — Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/2796650 (дата обращения: 17.09.2018).
6. Матиас Лауданум. Свой бизнес: продажа леса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-biznes-prodazha-lesa/ (дата обращения: 17.09.2018).
7. Достопримечательности Дальнего Востока [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://turizm.ngs.ru (дата обращения: 17.09.2018).
8. Виктория Лобода. Рейтинг российских регионов по среднему возрасту парка легковых автомобилей — лента новостей от 16.03.2017. Аналитическое

агентство «Автостат» [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.autostat.ru/press-releases/29369/ (дата обращения: 17.09.2018).

9. Как создать бизнес на Дальнем Востоке: РИА Новости [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://ria.ru/economy/20171221/1511464678.html (дата обращения: 17.09.2018).
10. Бизнес-план фермерского хозяйства: ABCbiznes. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://abcbiznes.ru/sample-business-plans/104-biznes-plan-fermerskogo-hozyaystva.html (17.09.2018).
11. *Верещака Е.* Дальний Восток готов упрочить звание «рыбной житницы России» за счет развития аквакультуры: ТАСС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://tass.ru/v-strane/3906846 (17.09.2018).
12. *Морозов В. А.* Малый бизнес в сфере добычи полезных ископаемых // Российское предпринимательство. 2002. № 12. С. 9—14.
13. *Кавчик Б. К.* Как быстрее начать добычу золота: Золотодобыча [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://zolotodb.ru/articles/other/816 (дата обращения: 17.09.2018).
14. *Юркина Е.* Бизнес-план цветочного магазина: Малый бизнес: бизнес-планы и руководства по открытию своего бизнеса [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://www.openbusiness.ru/biz/business/biznes-plan-tsvetochnogo-magazina/ (дата обращения: 17.09.2018).
15. *Супонев П.* Как открыть пейнтбол-клуб [Электронный ресурс]: — Режим доступа: https://abcbiznes.ru/sample-business-plans/578-biznes-plan-peyntbolnogo-kluba.html (дата обращения: 17.09.2018).
16. *Скиданов Ю.*, *Байков И.* Дальний Восток: инвестиции выросли вдвое. Парламентская газета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://fedotov.dev.www.pnp.ru/economics/dalniy-vostok-investicii-vyrosli-vdvoe.html (дата обращения: 17.09.2018).

# ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК РФ

*ГАЛЛЯМОВ Артур,*
*ЕРМОЛОВ Кирилл,*
*КИХАЙ Татьяна,*
химический факультет

Продовольственная безопасность понимается как устойчивая способность государства и общества обеспечивать доступность продуктов питания для всех слоев населения. Фактор продовольственной безопасности играет огромную роль во внутренней политике и начинает проявлять себя наиболее явно в периоды экономического и политического кризисов в государстве.

*Правовое поле и сфера продовольственной безопасности.* Правовое регулирование проблем продовольственной безопасности является неотъемлемым элементом государственной экономической политики и существует как в мировой, так и в российской практике. В мире до сих поре не решена проблема голода и наибольшее количество голодающих людей проживают в странах третьего мира. Это связано с проблемами перенаселения и неконтролируемым ростом населения в этих регионах. По оценкам экспертов, на 2009 г. количество голодающих и недоедающих людей на планете составляло приблизительно 1 млрд человек [1].

Также остро стоит проблема усиления дефицита пресной воды. Мировые запасы пресной воды составляют всего лишь 3% от общего числа водных ресурсов Земли, 97% из которых, в силу географических особенностей нашей планеты, приходится на ее труднодоступные участки, такие как Арктика и Антарктида. Ясно, что реально доступный для населения объем пресной питьевой воды крайне мал. Несмотря на это, мировое сообщество успешно борется с данной проблемой. С 1990 до 2015 г. 2,6 млрд людей получили доступ к питьевой воде. На данный момент 91% населения земного шара имеет к ней доступ. Однако нельзя не учитывать техногенные факторы, оказывающие влияние на количество и качество доступной населению пресной воды.

Для решения указанных вопросов в 2009 г. была принята «Декларация всемирного саммита по продовольственной безопасности». Это произо-

шло во время саммита по продовольственной безопасности, проходившего в штаб-квартире ООН, в работе которого приняли участие 60 глав государств и правительств и 192 министра из 182 стран и ЕС. Итогом этого представительного форума было решение по объединению усилий мирового сообщества по увеличению инвестиций в сельское хозяйство и инициативы по борьбе с мировым голодом. В принятом документе было поставлено много задач, решение которых необходимо для достижения поставленной цели:

- международная координация и разработка стратегии по борьбе с голодом;
- поддержка новых идей и исследований по решению проблемы голода;
- увеличение занятости граждан в сельском хозяйстве и увеличение его производительности.

Для предупреждения проблем, связанных с голодом и социальной защитой, в России в соответствии со Стратегией национальной безопасности РФ была принята *Доктрина о продовольственной безопасности РФ*, целью которой является превращение РФ в мировую державу с конкурентоспособной экономикой [1]. Главной целью доктрины является возможность государства постоянно обеспечивать население страны качественными продуктами. Целью принятия этого документа является экономическая и физическая доступность продуктов питания, создание условий, при которых во всех регионах обеспечена возможность приобретения населением продуктов питания. Перед правительством поставлены следующие задачи:

- прогнозирование и предотвращение угроз продовольственной безопасности;
- устойчивое развитие сельского хозяйства в РФ;
- обеспечение доступа населения к необходимому количеству качественных пищевых продуктов.

Основным критерием продовольственной безопасности в данном документе являются количественные и качественные характеристики продовольствия, получаемого гражданами России. В документе под качественным питанием подразумевается полный доступ к продуктам из рациона, соответствующего современным представлениям о правильном и здоровом питании. В качестве основных угроз для продовольственной безопасности рассматриваются такие факторы, как:

- неразвитая инфраструктура и дефицит квалифицированных кадров;
- низкая платежеспособность населения и различие в уровне жизни между гражданами;
- ценовые диспропорции на внутреннем рынке;
- недостаточный уровень инвестиционной активности;
- отсутствие свободной конкуренции на рынке.

Для предупреждения данных угроз необходима комплексная государственная политика, направленная на поддержку наименее обеспеченных категорий населения (например, государственная программа «продовольственных карточек», по которым можно приобретать продукты питания), снижение темпов роста логистических издержек (например, «заморозка» топливных акцизов и перевод железнодорожных перевозок зерна и муки из 2 в 1 класс Прейскуранта 10-01), стимулирование развития малого и среднего бизнеса в сфере АПК и производства продуктов питания. Также нельзя забывать про научную составляющую в осуществлении межрегиональной интеграции в сфере обеспечения населения продовольствием и рациональное природопользование.

Критерием, по которому оценивается продовольственная безопасность, является удельный вес отечественной сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке. Для данного критерия были определены следующие пороговые значения: 95% зерна; 85% мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо); 90% молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко); 80% рыбной продукции; 95% картофеля.

Несмотря на заявленные цели и задачи, в РФ существует довольно много сложных проблем, связанных с продовольственной безопасностью. В зависимости от их происхождения существуют следующие очаги напряженности как из-за несовершенства внутренней политики, так и возникающие вследствие внешних причин.

*Система «Платон» и транспортный налог.* В конце 2015 г. в РФ была введена система оплаты проезда грузовиков с разрешенной массой свыше 12 тонн под названием «Платон». В соответствии с правилами каждый дальнобойщик, в зависимости от пробега (на 1 марта 2016 г. тариф за 1 км повысился с 1,53 до 3,06 руб.), обязан платить через платежную систему заранее или в реальном времени. За неуплату накладывается штраф. Это серьезно увеличивает себестоимость товаров, что означает рост цен. Эта мера была введена в ситуации кризиса, падения реальных доходов населения и обесценения национальной валюты. Вся тяжесть этой новации легла на плечи потребителей подорожавших товаров и услуг.

Помимо системы «Платон» дальнобойщики вынуждены платить налог на транспорт [3]. В Государственную Думу внесен проект, по которому налог будет обнулен для тех, кто заплатил по «Платону» сумму бо́льшую, чем сам налог на транспорт. Это регулирующая мера вполне справедлива, однако в данный момент для дальнобойщиков сохранены оба платежа.

Нельзя не упомянуть, что недавно были подняты акцизы на топливо, что сказалось на кошельке и каждого автомобилиста, и опять повысило цену товаров, доставляемых в торговые сети.

*Реальные доходы населения.* Также наблюдается тенденция снижения покупательной способности работающих граждан [4]. Согласно расче-

там, приведенным в таблице 1, стоимость потребительской корзины в РФ для трудоспособного населения составляет 10 600 руб. (продуктовая корзина в 5300 руб. составляет 50% от потребительской корзины) [12]. Потребительская корзина, согласно ст. 1 закона города Москвы «О прожиточном минимуме в городе Москве» — это необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственные товары и услуги, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания. Это соответствует прожиточному минимуму в России, установленному на третий квартал 2016 г. Но МРОТ в России на первую половину 2017 г. составляет 7500 руб. То есть человеку, получающему такую зарплату, будет недоставать денег на удовлетворение своих нужд.

Стоит отметить, что, по данным Росстата, размер средней зарплаты на второй квартал 2016 г. составляет 38 590 руб., с вычетом НДФЛ это 33 573 руб. Если сделать поправку на инфляцию, то ее уровень не изменился по сравнению с 2015 г. [4]. В номинальном выражении она выросла на 7,8%. Но, учитывая обязательные платежи и рост цен, реальный доход граждан упал на 5%. Из данных Росстата (рис 1.) можно сделать вывод, что темпы роста индекса цен снизились, однако повышение уровня цен стабильно продолжается.

*Таблица 1*

**Стоимость потребительской корзины [12]**

| | Хлебные изделия (в пересчете на муку) | Картофель | Овощи и бахчевые (в пересчете на капусту) | Фрукты (в пересчете на яблоки) | Кондитерские изделия (в пересчете на сахар) | Мясопродукты (в пересчете на говядину) | Рыба | Молоко | Яйца | Масло растительное | Прочие продукты (в пересчете на чай) | Всего |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Цена (р/кг, кроме яиц в р/шт) | 40 | 7 | 25 | 7 | 48 | 348 | 93 | 3 | 6 | 5 | 786 | - |
| Количество (кг, кроме яиц в шт.) | 10,54 | 8,4 | 9,55 | 5 | 1,983 | 4,88 | 1,54 | 4,17 | 7,5 | 0,9 | 0,408 | - |
| Сумма (р) | 421,6 | 26 | 38,75 | 385 | 95,184 | 1698,24 | 451 | 281 | 105 | 78 | 320,7 | 5300 |

Необходимо отметить, что в РФ заработала программа импортозамещения (рис. 3). За 2 года производство мяса увеличилось на 477,4 тыс. тонн, мяса птицы — на 653,5 тыс. тонн, сыра и творога — на 281,6 тыс. тонн [13]. Цены на эти категории товаров, по официальной статистике, снизились. Достичь этого удалось благодаря субсидированию АПК государством.

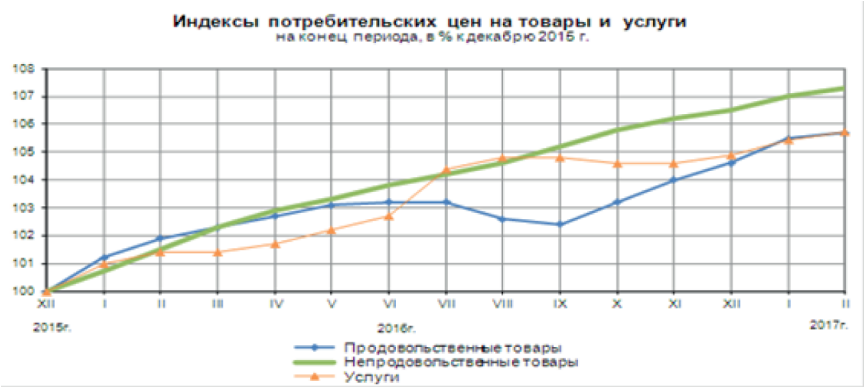



*Рис. 1.* Индекс цен с 2015 по 2017 г. [13]

Однако добиться успехов в производстве молока не удалось в большей степени из-за высокой стоимости заемных средств, продолжительных сроков окупаемости проектов и низкой инвестиционной активности в данной отрасли, а также трудностей со сбытом продукции. В производстве мукомольно-крупяной промышленности наблюдается рост объемов производства, однако цена на эти товары поднялась, что можно объяснить ростом затрат сельхозпроизводителей и высокими процентными ставками по кредитам.

Дополнительно стоит отметить избыточное регулирование отрасли, влияющее на рост себестоимости продукции. Так, на рынке продовольственных продуктов в РФ в настоящее время существует несколько неблагоприятных тенденций.

Одна из них — это падение розничной торговли в 2016 г. по сравнению с 2015 г. В среднем по России падение составляет 5–6%, однако в некоторых областях этот показатель достигает 13,5% [5]. Это в первую очередь связано с тем, что платежеспособность и доходы населения стремительно падают в течение последних трех лет. Некоторым исключением можно считать рост розничной торговли в г. Севастополе, Чеченской Республике и Республике Адыгея, который объясняется повышенными бюджетными вливаниями в данные регионы.

Несмотря на падение покупательной способности населения, крупные торговые сети продолжают расти и развиваться [7]. Доля крупных рознич-

ных сетей в 2016 г. увеличилась. Это в первую очередь связано с «вымыванием» с рынка более мелких местных торговых сетей, не способных выдержать конкуренцию с такими ретейлерами, как «Магнит» или X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»). Но крупные компании не намерены останавливаться на достигнутом. В их планы по-прежнему входят рост и открытие новых точек продаж по всей России.

Эксперты из РАНХиГС подсчитали, что введение Россией продуктового эмбарго вызвало увеличение цен на 3%, при этом денежные потери на одного потребителя были оценены в 4,4 тысячи рублей в год [8]. Данное исследование проводилось с 2014 по 2016 г. При средней оплате труда в РФ, составляющей с вычетом НДФЛ 33 573 руб. (на 2016 г.), убыток среднестатистического гражданина составляет более 10%.

*Налоговая система*. Неоднозначность системы налогообложения также отражается на ценообразовании [3]. В 2004 г. для некоторых видов товаров (все товары из продуктовой корзины) были снижены ставки по НДС с 18 до 10%. Это должно было вызвать снижение цен. Но, новые налоги, например торговый сбор (введен в 2015 г.), с каждым годом увеличиваются (в 2016 г. на 15,4%). Важно отметить, что плата по торговому сбору зависит от размера торговой площади, но не зависит от прибыли. Кроме этого, в 2016 г. налог для ИП был увеличен на 4%. Также торговые организации обязали вступить в систему онлайн-касс, но приобретать оборудование предприниматели вынуждены за свой счет.

*Внутренние социально-экономические взаимоотношения*. Несмотря на попытки государства уменьшить ставки по кредитованию в сфере АПК, они остаются достаточно высокими (в 2016 г. — 15%). Зачастую банки в такой экономической ситуации опасаются давать кредиты. Стоить отметить, что отрасль сельского хозяйства самая рискованная с точки зрения вложений. И работать в ней отважится не каждый. Рентабельность этой отрасли относительно мала (10%, без учета господдержки), и ожидание доходности порой занимает большой промежуток времени.

Риски в первую очередь связаны с заболеваниями животных и растений. Например, летом 2016 г. были отмечены вспышки вирусных заболеваний у свиней в Пензенской, Тамбовской, Воронежской, Саратовской областях. Государство выплатило компенсации в размере 100 рублей за килограмм мяса. Но распространение этих заболеваний выявило низкий уровень подготовки ветеринаров [9]. Следовательно, нужно улучшать качество образования, в частности количество часов практики у студентов-ветеринаров. Риски могут быть связаны и с климатическими условиями, и с животными-вредителями.

Также зарплаты в этом секторе остаются довольно низкими по сравнению с другими (по данным Росстат) [4]. В сельской местности и на фермерских хозяйствах отсутствует развитая инфраструктура, что тоже отпу-

гивает молодежь. Все вышеперечисленное не способствует привлечению молодых специалистов.

Стоить отметить, что в плане развития агросферы, учрежденном Министерством сельского хозяйства, присутствуют пункты по благоустройству сельской местности к 2020 г. [10]. Существует и программа привлечения молодых врачей, учителей.

*Распределение бюджетных расходов.* Еще одной проблемой является недостаточная финансовая поддержка государством сельского хозяйства. На диаграмме указана структура расходов бюджета РФ на 2016 г. В структуре бюджета РФ большую долю занимают расходы на социальную политику, оборону, правоохранительную систему и национальную экономику. Финансирование АПК недостаточно.

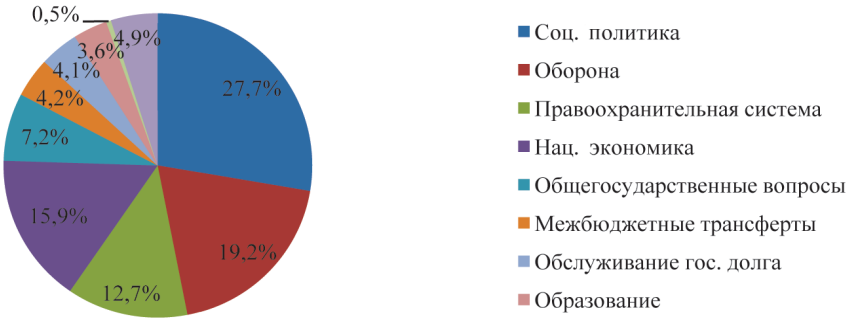



*Рис. 2.* Структура бюджетных расходов РФ на 2016 г. [11]

*Несовершенство внешней политики.* Группа особых проблем связана с включением России в мировую экономику. До вступления РФ в ВТО в 2012 г. казалось, что этот шаг откроет огромные возможности для экономического развития. Однако для малого бизнеса это совсем не так. Многие фермеры обанкротились отнюдь не из-за того, что их продукция плохого качества, а потому, что себестоимость производства просто не соответствует новой рыночной цене. Конечно, государство должно контролировать эту цену с помощью пошлин, но этот инструмент ограничен рамками международных соглашений по ВТО. Безусловно, этот шаг стимулирует здоровую конкуренцию, что в нормальной рыночной системе повышает качество продуктов. Но следующие шаги во внешней политике России не способствовали развитию рынка. Например, из-за введения контрсанкций на ввоз товаров [14] в Россию хлынул поток продукции из Азии, причем относительно дешевой. Это довольно сильный конкурент на рынке, особенно учитывая производственные мощности этого региона.

Тем не менее введение продуктового эмбарго способствует росту собственного производства, что можно увидеть в отчете Министерства сельского хозяйства (рис. 3). Наблюдается положительная тенденция роста производства сельскохозяйственной продукции (см. в разделе Проблемы продовольственной безопасности РФ, пункт 3,б).

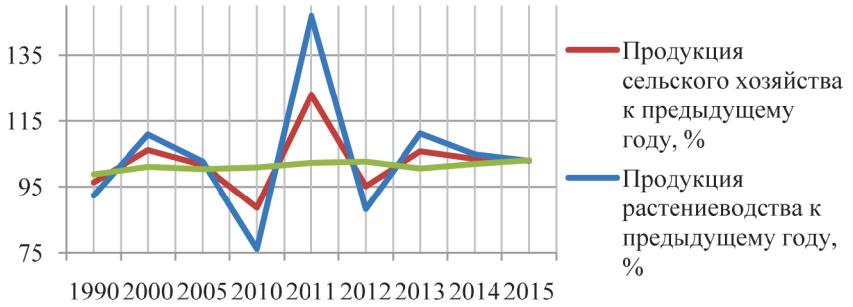



*Рис. 3.* Динамика производства продукции сельского хозяйства в РФ [10]

В последнее время качество продукции снижается в первую очередь по причине стремления производителя удешевить продукцию, чтобы успешно конкурировать с товарами из Азии без ущерба для себя. Конечно, производители стараются соответствовать ГОСТам, но разрешенные ТУ дают больший простор для фальсификаций. В качестве мер, способствующих решению указанных проблем, можно рекомендовать следующие.

Прежде всего это переориентация государственных расходов на отрасли национальной экономики, особенно сельское хозяйство. Субсидирование отраслей, где отечественный производитель сталкивается с ужесточенной конкуренцией. Защита внутреннего рынка с помощью инструментов тарифного и нетарифного регулирования торговой политики.

Вторым инструментом успешного государственного регулирования является уменьшение налогового давления не только на производителя отечественной продукции, но и на потребителя.

В-третьих, необходимо государственное ограничение созданию монополий в сельскохозяйственной области с целью формирования устойчивой свободно-рыночной системы. Развитие нефедеральных торговых сетей, рынков местных производителей. Стимулирование кооперации фермеров и небольших производителей, в том числе строительство перерабатывающих агропромышленных хозяйств.

Четвертый обязательный шаг заключается в совершенствовании образовательной системы, направленной на подготовку специалистов в области АПК.

Несмотря на ряд успехов, достигнутых в последнее десятилетие, вопрос обеспечения продовольственной безопасности по-прежнему остается актуальным для Российской Федерации. Основной проблемой являются низкие темпы роста реальных доходов населения. Также налоговая и внешняя политика, условия кредитования мешают нормальному развитию сельского хозяйства, отраслям производства и реализации продуктов питания. Результатом действия этих факторов является недостаточное обеспечение населения качественными недорогими отечественными продуктами питания в количестве, соответствующем представлениям о здоровом и правильном питании.

## Литература

1. Римская декларация всемирного саммита по продовольственной безопасности от 16–18 ноября, 2009 г.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
4. Отчет Федеральной службы Государственной статистики: «Социально-экономическое положение России. Январь — июнь 2016 г.»//01.08.2016 № ГО-04-1/194-СД.
5. Российская газета // Магазины без покупателей, 9 марта 2017 г. Режим доступа: https://rg.ru/2017/03/09/oborot-roznichnoj-torgovli-v-rf-sokratilsia-v-srednem-na-5-6-procentov.html (дата обращения: 13.07.2018).
6. РБК // «Дикси» отчитался о результатах за 2016 год, 19 января 2017 г. Режим доступа: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/58806fb89a7947131ac68f3c (дата обращения: 13.07.2018).
7. Курьер-среда //Супермаркетов в России стало больше, но выручка их упала, 22 марта 2017 г. Режим доступа: http://www.kurer-sreda.ru/2017/03/22/282082-supermarketov-v-rossii-stalo-bolshe-no-vyruchka-ix-upala (дата обращения: 13.07.2018).
8. РБК // Экономисты подсчитали денежные потери россиян от продуктового эмбарго, 20 марта 2017 г. Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/20/03/2017/58cfa48f9a7947ace90ea7b6 (дата обращения: 13.07.2018).
9. Отчет Россельхознадзора «О тенденциях распространения АЧС в Российской Федерации и Европе в 2016 г.» 31 января 2017 г.
10. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2014 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
11. Федеральный закон от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
12. ФЗ РФ от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

13. Федеральная служба государственной статистики. Индексы потребительских цен на товары и услуги. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/# (дата обращения: 13.07.2017).
14. Указ президента РФ от 28 ноября 2015 г. № 583 «О мерах по обеспечению национальной безопасности РФ и защите граждан РФ от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики».

# ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

*ВЕДЕНИН Константин,*
*ЕРМОЛАЕВА Валерия,*
*СУХАНОВА Софья,*
*юридический факультет*

Социальное предпринимательство в современном обществе предполагает альтруистическую манеру ведения бизнеса, сосредоточенную на общественных выгодах. Оно направлено на идею, после реализации которой общество меняется в лучшую сторону. Методы, используемые для ведения социального предпринимательства, — это разработка, финансирование и внедрение инновационных решений социальных, культурных и экологических проблем.

Особенностью социального предпринимательства является то, что это рисковая деятельность, направленная на получение прибыли и одновременно на решение актуальных социальных проблем (борьба с безработицей, производство товаров первой необходимости, оказание услуг с использованием творческого и неординарного подхода).

Россияне по-прежнему убеждены, что богатство есть результат связей и везения, а порой и нарушения закона в прошлом, а бедность — это следствие чудовищно несправедливой экономической системы. Однако стоит признать, что на деятельности многих бизнесменов и инвесторов держится экономика страны. Создание рабочих мест, новых товаров и услуг, развитие инфраструктуры невозможно без оборота и продвижения бизнеса.

Социальное предпринимательство не осуждается обществом, но важно понимать, что социальный предприниматель — это не благотворитель, а создатель социальных благ, поэтому социальным предпринимателем не может стать человек без определенных навыков в сфере бизнеса.

*Юридические аспекты социального предпринимательства.* Национальную экономику принято делить на сектора. Социальное предпринимательство, развиваясь из «третьего или добровольческого» сектора экономики, в XX в. заняло промежуточное положение между всеми тремя секторами. Это и стало экономической причиной смешения социального предпри-

нимательства с иными социально-экономическими явлениями. Современные социальные предприниматели организуют свой бизнес чаще всего в форме НКО. Однако историческим отличием нашего феномена от НКО является полное самофинансирование: так, еще со времен освоения Америки первые церкви и бесплатные вечерние школы находились полностью на самостоятельном финансовом обеспечении. Из-за того что социальное предпринимательство преследует социальную миссию, его часто путают с благотворительностью, однако социальное предпринимательство также извлекает прибыль из решения социальных задач, то есть действует не на безвозмездной основе. Ошибочно понимать под социальным предпринимательством и бизнес в социальной сфере, ведь получаемый доход социального предпринимателя выступает не конечной целью, а средством для решения значимых социальных проблем.

Для реализации идей социального предпринимательства возможно использование организационно-правовой формы как юридического лица, так и индивидуального предпринимателя. Однако, на наш взгляд, более ответственное лицо, желающее действовать непосредственно от своего имени, использует для реализации своих предпринимательских идей механизм индивидуального предпринимателя. В то же время механизмы будут разниться при изменении масштабов деятельности.

Тем не менее для развития социального предпринимательства необходима дополнительная законодательная база, в частности, для того, чтобы предпринимателям оказывалась государственная поддержка. Есть только одно упоминание — это определение, данное в приказе Минэкономразвития России от 24 апреля 2013 года № 220 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами РФ» [1]. Оно применяется только для получателей поддержки по линии указанного министерства. Ее получатели — социальные предприниматели, являющиеся в основном субъектами малого и среднего предпринимательства. Таким образом, социальное предпринимательство попадает под определение, которое дает закон 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

Итак, нормативно-правовые ограничения для оказания поддержки этой категории предприятий в формах, предусмотренных законом 209-ФЗ, отсутствуют и в настоящее время. Поэтому представляется, что социальное предпринимательство должно быть юридически выделено и подлежит развитию и поддержке со стороны государства.

*Экономические аспекты социального предпринимательства.* Большинство специалистов по социальному предпринимательству считают, что сложнее провести границу между обыкновенным бизнесом и социальным,

чем между благотворительностью и предпринимательством, ведь в последнем случае все предельно ясно.

Деятельность социальных предпринимателей отличается от благотворительных организаций тем, что первые создают новый товар, а благотворитель перераспределяет ресурсы между субъектами. Разница между обычным и социальным бизнесом в том, какие приоритеты ставит перед собой предприниматель. Это может быть либо получение прибыли, либо решение социальных проблем, но возможна и корреляция целей, и это наиболее распространенный вариант. Чтобы стало понятнее, можно рассмотреть простой пример — частные детские сады. Предприниматель может стремиться решить проблему дефицита дошкольных учреждений, и в случае если цены на услуги будут доступны, могут быть предусмотрены скидки, а прибыль будет направляться на расширение бизнеса и решение социальных проблем. Также если предприниматель увидел незанятую рыночную нишу с высоким платежеспособным спросом, цены будут оставаться на рыночном уровне, направляясь на развитие нового социального проекта.

Термины «предприниматель» и «бизнесмен» не идентичны. Бизнесмен нацелен на расширение своего дела с целью пропорционального увеличения прибыли своему бизнесу. Предприниматель же — это человек, направляющий свои ресурсы и использующий определенный склад ума на поиск возможностей. Инновационная специфика предпринимательской деятельности позволяет предпринимателю решать проблемы социального характера.

Социальный предприниматель — это предприниматель с социальной миссией. Эта миссия должна быть явной и основной. При этом прибыль является не целью такого предпринимателя, а лишь средством достижения социального эффекта. Человек, занимающийся социальным предпринимательством, должен быть нацелен на идею, не противоречащую общественным интересам.

*Социальные проекты.* По данным ВОЗ, во всем мире насчитывается 39 млн невидящих, и из них 22% это те, кто не может найти себе работу, то есть каждый пятый. О тесной взаимосвязи добродетельности и благополучной жизни говорил еще Адам Смит, один из родоначальников современной экономической теории: «Каким бы эгоистичным ни казался человек, в его природе явно заложены определенные законы, заставляющие его интересоваться судьбой других и считать их счастье необходимым для себя». Идея врача-офтальмолога Игоря Медведева открыть в Москве ресторан, в котором люди едят в полной темноте и их обслуживают слепые официанты, является, безусловно, уникальной для создания собственного бизнеса с социальным компонентом. Предприниматель на-

шел удачный компромисс между получением прибыли и решением социальных проблем.

Еще в 2006 г. он решил открыть ресторан в здании клиники, арендовал помещение, планируя сделать ресторан для клиентов днем и для сторонних посетителей вечером. Смыслом его жизни была его работа — помощь людям, у которых проблемы со зрением. Задумка была оригинальной, позволяла дать работу незрячим предприниматель сразу поехал к Эдуарду де Бролье, который запустил Dans le Noir в 2004 г. Медведев приобрел франшизу на открытие аналогичных ресторанов в СНГ (по информации СМИ, она стоила 50 тыс. евро). Московский ресторан, запущенный в ноябре 2006 г., стал третьим заведением этой сети после ресторанов в Париже и Лондоне. Сейчас заведения Dans le Noir работают в Лондоне, Барселоне, Нью-Йорке. Осенью 2011 г. второй российский ресторан открылся в Санкт-Петербурге. Заведения с подобной концепцией есть в Берлине, Цюрихе и других городах.

В качестве второго примера социального проекта можно рассмотреть «Медовый» проект спасения вымирающей уральской деревни. Это проект модернизации деревни и создания новых рабочих мест. Его создатель Гузель Санжапова родилась и жила в 200 км от Екатеринбурга в деревне Малый Турыш, стала известна тем, что создала бренд Cocco bello. Это натуральный мед, взбитый на специальном оборудовании и смешанный с ягодами, которые собирают деревенские бабушки. Проект Гузель привлек внимание блогеров, СМИ и неравнодушных людей. Для того чтобы закупить оборудование для пасеки, а в дальнейшем помещение для цеха, Гузель запустила краудфандинговую компанию по сбору денег, собрала уже на строительство полноценного производственного цеха свыше 600 тыс. руб.

В описании проекта Гузель рассказывала о том, что хочет спасти умирающую деревню и дать людям работу. Суммарно проект принес 2,5 млн руб. Социальность ее проекта состоит в создании рабочих мест, где, кажется, это сделать невозможно. Она трудоустраивает пожилых людей, а также тех, у кого просто нет возможности работать на производстве и сборе ягод. В деревне Малый Турыш ее производство единственное. Осенью 2017 г. люди стали создавать деревянные ложки с карамелью, ягодами и травами, то есть производство стало расширяться. В планах постройка источника воды, и в целом Гузель поставила себе сверхзадачу — создать условия для развития и комфортной жизни в деревне.

Оба рассмотренных социальных проекта обеспечивают рабочими местами малозащищенные группы населения. Это важная миссия, так как государство выплачивает пособия, пенсии, обеспечивает подобные социальные группы льготами, но не способно дать им возможность почувствовать себя нужными и полезными для общества. Эту функцию успешно выполняют социальные предприниматели.

На основе предложенных статистических, документальных и законодательных данных представляется возможным сделать вывод о том, что на современном этапе развития хозяйственной системы дальнейший прогресс общества обусловливается параллельным развитием именно социального предпринимательства. Этот вид деятельности направлен на достижение четко выраженных социальных идей, отстаивает интересы и несет в себе ценности не только отдельного индивидуума или социальной группы, но и общества в целом. Социальное предпринимательство является успешным инструментом гибкого решения задач, справиться с которыми здесь и сейчас, как видно из вышеприведенных примеров, не под силу даже государству.

## Литература

1. Приказ Минэкономразвития России от 24.04.2013 № 220 (ред. от 16.05.2013) «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» // СПС Консультант Плюс.
4. Wee-Liang Williams, John. Tan Teck-Meng. «Defining the ‘Social’ in ‘Social Entrepreneurship’: Altruism and Entrepreneurship» // The International Entrepreneurship and Management Journal. № 3. 2005.
5. *Данова Н. Ю.* Культура в системе предпринимательских отношений современной российской экономики. Дисс. канд. экономич. наук. Казань, 2015.

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ: НАСТОЯЩЕЕ И ОБОЗРИМОЕ БУДУЩЕЕ

*МИРОНОВ Марк,*
*юридический факультет*

Электричество известно человеку с незапамятных времен. Еще 2,5 тыс. лет назад греческий философ Фалес Милетский обнаружил, что потертый о шерсть янтарь приобретает свойство притягивать к себе легкие предметы.

В 1600 г. английский физик Уильям Гилберт, вспомнив опыты древнегреческого философа на янтаре, ввел в обращение термин «электричество» (которое с древнегреческого означает «янтарность»). На протяжении следующих двух столетий люди довольно интенсивно изучали это загадочное явление, пока в 1791 г. итальянский ученый Луиджи Гальвани не опубликовал труд «Трактат о силах электричества при мышечном движении», в котором описал наличие электрического тока в мышцах животных. Конечно, он был не совсем прав, но его трудами заинтересовался другой великий итальянец, Александро Вольта, который в 1800 г. создал первый источник постоянного тока — вольтов столб (гальванический элемент), представляющий собой столб из цинковых и серебряных кружочков, разделенных смоченной в подсоленной воде бумагой.

К концу XIX в. была изобретена паровая турбина, которая и по сей день генерирует около 80% всего электричества в мире, используя различные источники нагрева.

Сегодня человечество вполне освоило эту стихию и получает электричество благодаря трем видам источников электричества — тепла, атома и воды. На ТЭС вырабатывается 66% мировой электроэнергии, на АЭС — 10%, на ГЭС — 16%. Только ТЭС работают на минеральном топливе, и поскольку электростанции данного типа вырабатывают большую часть электроэнергии на планете, то человечеству крайне важно их бескризисное функционирование.

*Мировая энергетическая проблема*. Начиная с XIX в. человечество активно пользуется электричеством. Исторически сложились две модели отношения между спросом и предложением в сфере научных достижений. В рамках *первой модели* общество формирует запрос на устройство, механизм, товар, и ученые в ответ продумывают технологии их производ-

ства, предложив наиболее рентабельные варианты. В рамках *второй модели* ученые не связаны нуждами общества, у них свобода воли в выборе целей исследований. Исследование электричества происходило по второй модели: сначала придумали машины, способные вырабатывать электричество, а затем нашли техническое применение этому грандиозному явлению. Например, спрос на электричество в США в первой трети XX в. ежегодно возрастал на 12%, в настоящее время примерно такой же рост спроса на электричество возникает у КНР и Индии.

В 1973 г. случился первый энергетический кризис, выразившийся в резком повышении цен на нефть. Причиной такого повышения стало решение стран ОПЕК уменьшить добычу нефти на 5%, чтобы повлиять на мировые цены на нефть. В результате за один день цены на нефть возросли на 70%. Впоследствии на протяжении следующих 30 лет было несколько энергетических кризисов, а за период с 2000 по 2009 г. произошло 6 мировых энергетических кризисов.

Главной причиной возникновения глобальной энергетической проблемы следует считать быстрый рост потребления минерального топлива в XX в. Со стороны предложения он вызван открытием и эксплуатацией огромных нефтегазовых месторождений в Западной Сибири, на Аляске, на шельфе Северного моря, а со стороны спроса — увеличением автомобильного парка и ростом объема производства полимерных материалов.

Наращивание добычи топливно-энергетических ресурсов повлекло за собой серьезное ухудшение экологической ситуации. Увеличение спроса на эти ресурсы усилило конкуренцию как стран — экспортеров топливных ресурсов за лучшие условия продажи, так и между странами-импортерами за доступ к энергетическим ресурсам.

Вместе с тем происходит дальнейшее наращивание добычи минерального топлива. Под влиянием энергетического кризиса активизировались крупномасштабные геологоразведочные работы, результатом которых стало открытие и освоение новых месторождений. Соответственно возросли и показатели обеспеченности важнейшими видами минерального топлива. Считается, что при современном уровне добычи разведанных запасов угля должно хватить на 325 лет, природного газа — на 62 года, а нефти — на 37 лет. В результате преобладавшие в 1970-х гг. пессимистические прогнозы обеспеченности потребностей мировой экономики в энергоносителях (считалось, что запасов нефти хватит не более чем на 25–30 лет) сменились оптимистическими взглядами, основанными на актуальной информации.

Анализируя возможные пути решения глобальной энергетической проблемы, следует понимать, что существуют два варианта действий. Экстенсивный путь предполагает дальнейшее наращивание добычи энергоносителей и рост энергопотребления и характерен для большинства совре-

менных экономик. Однако некоторые страны (Китай) достигли предела собственного производства энергоносителей, а другие (Великобритания) вынуждены сокращать это производство. Такой тип развития побуждает страны искать новые способы рационального использования энергоресурсов, чтобы уменьшить потери. Интенсивный вариант решения глобальных энергетических проблем заключается в увеличении производства продукции на единицу энергозатрат. К слову, энергетический кризис 1970-х гг. ускорил развитие энергосберегающих технологий в промышленности многих стран.

Предпринимательство в энергетической сфере является особенным, поскольку не может ставить своей целью исключительно получение прибыли, так как энергетика является базовой инфраструктурной отраслью. Формируя качество жизни населения и условия развития экономики, она призвана не только обеспечивать скорейший и гарантированный возврат вложенных в нее средств, но и удовлетворять социальные потребности общества и обеспечивать конкурентоспособность национальной экономики. По этой причине предприятия электроэнергетики не имеют возможности максимизировать свои тарифы и вынуждены учитывать требования отраслевых ценовых регуляторов.

В свете указанных особенностей возникает резонный вопрос, почему энергетика не является исключительно государственной прерогативой, ведь обеспечение электроэнергией — это задача национального масштаба. Например, парадоксальной является ситуация отключения от электроснабжения военной базы из-за неуплаты счетов за электроэнергию. Но это не означает, что электроэнергетика может быть только «в ведении» государства. Вероятно, что на режимных объектах военной инфраструктуры, объектах ВПК и на объектах управления страной необходимо государственное «производство» электроэнергии, но в остальной части страны частное генерирование энергии является самостоятельным видом предпринимательства, под особым государственным надзором.

Возникает вопрос, насколько рационально доминирующее государственное участие в энергетическом кластере экономики? Энергетика, как и любой иной бизнес, имеет свои сильные и слабые стороны. К слабым сторонам следует отнести серьезные издержки производства в этой отрасли. Например, производство электроэнергии на гидроэлектростанции — это большое количество вырабатываемой электроэнергии при сравнительно малых затратах, высокая экологичность «производства». Но много и минусов: затратное строительство, необходимость затапливать огромные пространства для создания искусственных водоемов с последующими компенсациями и предоставлением нового жилья переселенцам. К тому же строительство ГЭС — это долгий и сложный

проект, который принесет первую прибыль только в долгосрочной перспективе, а к этому моменту компания-строитель уже может несколько раз стать банкротом, что снижает интерес инвесторов к вложению средств в такие проекты.

Однако такая атомная энергетика несомненно должна находиться только «в ведении» государства, поскольку атомные электростанции можно характеризовать как «стационарные ядерные бомбы». Ведь частным предпринимателям свойственны попытки уменьшения затрат при производстве разного рода продукции, а в атомной энергетике попытки минимизации затрат или увеличения эффективности производства могут привести к таким серьезным последствиям, как радиоактивное загрязнение окружающей среды, взрыв и т.д. Еще одна причина, по которой атомная энергетика должна находиться в государственном регулировании — это дороговизна содержания атомных станций в надлежащем порядке. Поэтому в российском законодательстве (УК РФ, ст. 220) установлено ограничение свободного оборота ядерных материалов или радиоактивных веществ (его запрет), что препятствует функционированию частной атомной энергетики.

Современное состояние предпринимательства в энергетической сфере в России во многом схоже с развитыми странами. В нулевых годах в России была проведена реформа национальной энергетики. Исторически в России существовала монополия на рынке энергоресурсов, и компании группы РАО «ЕЭС России» владели 72,1% установленной мощности (69,8% электроэнергии и 32,7% теплоэнергии) и транспортировали практически всю (96%) электроэнергию. Установленная мощность компаний группы превышала 156 гигаватт (156 млрд ватт), и это был самый большой показатель в мире. В рамках реформы эта группа компаний была реорганизована в более «мелкие» компании, но РАО «ЕЭС России» сохранило в них доминирующие позиции согласно распоряжению правительства РФ от 01.09.2003 №1254-р.

Для сравнения: в США все электростанции в государственной форме собственности располагаются в основном по Восточному побережью, там же расположено много энергоемких производств. Ситуация кардинально меняется с продвижением вглубь страны, и там возникает зона ответственности частного предпринимательства. На западе страны действуют множество энергетических компаний, например American electric power. Это самая большая частная энергетическая компания в США, однако обслуживает она всего 5,4 млн потребителей, что сравнительно немного, но она производит электроэнергию и доставляет ее к потребителям через свои энергосети. При этом крупные американские инвестиционные банки имеют достаточно большие пакеты акций в частных энергетических компаниях. Например, более половины акций самого крупного

американского частного производителя электроэнергии Americal electric power находятся у институциональных инвесторов The Vanguard Group, BlackRock, State Street Corporation.

В заключение следует отметить, что в обозримом будущем весьма маловероятен резкий переход на альтернативные источники питания, что особенно характерно для России с ее огромной территорией и сложными климатическими условиями.

# РЕПЕТИТОРСТВО КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТА

*ЛЕОНОВА Екатерина,*
*исторический факультет*

Экономические вопросы рано или поздно становятся актуальными для каждого гражданина. Ответственность перед законом, в том числе и налоговая обязанность, является своего рода границей, отделяющей несовершеннолетнего ребенка от полноправного члена общества. Тем злободневнее этот вопрос для молодежи и студентов. Камнем преткновения здесь являются предпринимательская деятельность и система налогообложения, с которыми сталкивается молодой человек, желающий получать доход от своей деятельности. Среди студентов вузов одним из доступных способов заработка является репетиторство. Хочется отметить актуальность данной проблемы как в связи с традиционными аспектами социализации молодых людей в обществе, так и с условиями болезненного положения малого бизнеса в России.

Итак, средняя стипендия студента Московского университета составляет 2500 руб. в месяц, поэтому не удивительно, что многие не завершившие своего образования бакалавры и магистры ищут возможность заработать на бутерброд с маслом и чай с сахаром. И если раньше студенты с готовностью надевали на себя красные кепки сети ресторанов McDonald's, то с появлением ЕГЭ ряды репетиторов пополнились за счет учащихся вузов. Это не случайно, ведь в работе репетитора множество положительных моментов: гибкий график, удобное расположение рабочего места (ведь учеников можно принимать где угодно и даже по интернету), своевременная оплата и уважительное отношение к преподавателю.

Однако есть своя ложка дегтя в этой бочке меда, а именно налоговое бремя. Так, репетиторы должны самостоятельно исчислять и уплачивать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в соответствии со ст. 228 Налогового кодекса РФ. Важно помнить, что деятельность лиц, оказывающих разовые образовательные услуги физическим лицам, облагается налогом. Если в школе или вузе бухгалтерия удерживает налог с заработной платы преподавателя, то, подрабатывая дома, репетитор должен своевременно и в полном объеме уплатить налог государству [1].

Представляется необходимым подробнее сказать о гражданских обязанностях репетитора. В соответствии со ст. 210 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло [1]. Налогоплательщик обязан исчислить сумму налога на доходы физических лиц по итогам налогового периода. В соответствии со ст. 225 Налогового кодекса РФ налоговым периодом признается календарный год [1].

Расскажем подробнее о процедуре уплаты налогов. Расчет НДФЛ требует вычислить по итогам года свои доходы, полученные за оказание услуг репетитора, заполнить декларацию по форме 3-НДФЛ, перечислить сумму налога, ставка которого равна 13%. К слову, налоговыми службами предусмотрена специальная программа «Декларация», которая облегчит бюрократическую процедуру. Она размещена на официальном сайте ФНС: www.nalog. Декларацию необходимо представить в налоговый орган по месту жительства в срок до 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Непосредственно уплата налога ожидается в срок до 15 июля года, в котором представлена налоговая декларация.

Однако нередки случаи нарушения налогового законодательства. Не имеет большого значения, незнание ли или злой умысел, помешали гражданину задекларировать доходы от репетиторской деятельности. Государством предусмотрена мера наказания за неуплату налогов и незаконную предпринимательскую деятельность — ответственность в размере до 300 тысяч рублей (в случае получения прибыли в особо крупных размерах — до 500 тысяч), либо обязательные работы, либо арест до шести месяцев (до пяти лет в случае получения прибыли в особо крупных размерах) [1].

Впрочем, на сегодняшний день ситуация выглядит несколько иначе. А именно Федеральным законом № 401-ФЗ в Налоговый кодекс внесены поправки, согласно которым самозанятые граждане освобождаются от уплаты НДФЛ на 2017 и 2018 гг. [3, пп. «в» п. 15 ст. 2, п. 13 ст. 13]. В частности, ст. 217 НК РФ дополнена новым п. 70, в котором приведен перечень услуг, оказываемых самозанятыми гражданами, то есть услуг «по присмотру и уходу за детьми, больными лицами, лицами, достигшими возраста 80 лет, а также за иными лицами, нуждающимися в постоянном постороннем уходе по заключению медицинской организации; по репетиторству; по уборке жилых помещений, ведению домашнего хозяйства» [1]. Необходимо отметить, что воспользоваться положениями п. 70 ст. 217 НК РФ вправе только те физические лица, которые не привлекают наемных работников для оказания указанных в этом пункте услуг.

Получается, что 2017–2018 гг. — это период так называемых налоговых каникул для самозанятых граждан-репетиторов. Важно понимать, этот

закон распространяется только на физических лиц (не обязательно резидентов РФ) и требует соблюдения ряда обязательных условий. Так, физическое лицо обязано:

- не иметь статуса ИП;
- получать выплаты и иные вознаграждения от физических лиц;
- оказывать этим физическим лицам услуги для личных, домашних и/или иных аналогичных нужд [1].

Таким образом, каникулы распространяются только на физических лиц, которые встали на налоговый учет, сообщив о своем роде занятий. В противном случае они будут считаться лицами, осуществляющими незаконную предпринимательскую деятельность со всеми вытекающими последствиями. Уведомление на регистрацию можно подать через любую ИФНС, которая и перенаправит его по нужному адресу [1, п. 7.3 ст. 83 НК РФ].

Интересно, что налоговые каникулы — своего рода эксперимент в российском налоговом законодательстве. Он направлен на введение налоговых правил тех лиц, которые каким-то образом оказались вне их действия. Это связано с тем, что лишь в последнее время государство в таком масштабе столкнулось с репетиторством и не нашло норм для этого прецедента. Эксперты склоняются к выводу, что проводимый опыт закончится введением жестких налоговых рамок. Но какими они будут — сложно даже предположить. В начале 2018 г. главой Счетной палаты было заявлено, что попытки государства легализовать индивидуальную занятость закончились ничем: на 1 декабря 2017 г. в информационной системе ФНС зарегистрировались всего 813 человек. Как указывали эксперты РАНХиГС, освобождение от налогов не стало эффективным инструментом для легализации самозанятых, потому как они не знают, чего ожидать от государства в дальнейшем. По данным РБК, Минфин РФ предложил продлить каникулы до 31 декабря 2019 г.

Так или иначе, налоговые каникулы действуют на данный момент и ими можно воспользоваться вполне официально. Тем более что других способов легального осуществления частной репетиторской практики, кроме данной льготы или статуса ИП, просто не существует.

Теперь представим, что срок действия налоговой льготы закончился. Каковы должны быть дальнейшие действия добропорядочного педагога? Согласно ст. 2 Гражданского кодекса РФ и ст. 32 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», репетиторство является самостоятельной трудовой педагогической деятельностью, осуществляемой на свой страх и риск, сопровождающейся получением доходов, и, как предпринимательская деятельность, подлежит государственной регистрации [2; 4]. Таким образом, единственный законный способ снизить налоговую нагрузку и избежать администра-

тивной ответственности репетитору — получить статус индивидуального предпринимателя (ИП).

Главное преимущество создания ИП заключается в экономии на НДФЛ. Кроме того, репетитор — индивидуальный предприниматель, работая легально, может рекламировать свои услуги, не опасаясь санкций за незаконную предпринимательскую деятельность, «копить» трудовой стаж, пенсионные накопления, иметь преимущественную возможность заключения соглашений с организациями о сотрудничестве, будучи подрядчиком. Последнее весьма выгодно для юридических лиц, так как ИП обходится работодателю значительно дешевле, чем штатный сотрудник.

Оформление ИП не является сложной процедурой. Для регистрации достаточно иметь при себе идентификационный номер налогоплательщика (ИНН), копию паспорта, код ОКВЕД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, т.е. коды специализации), квитанцию об уплате пошлины. Обязательным условием является открытие банковского счета. После постановки на учет в Налоговую службу ИП предоставляется выбор осуществлять деятельность по общей системе налогообложения или же перейти на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности или же патентную систему налогообложения. Расскажем о них чуть более подробно.

*Упрощенная система налогообложения «Доходы 6%»* является наиболее популярным специальным налоговым режимом, предусмотренным для малого и среднего бизнеса. Индивидуальный предприниматель на УСН не является плательщиком налога на добавленную стоимость (НДС). Порядок уплаты налогов предусматривает перечисление 6% от своего дохода, а также уплату фиксированного взноса [1, ст. 346.20]. Все ИП платят взносы «за себя», то есть выделяют определенные суммы на социальное и медицинское страхование. До 2018 г. все взносы перечислялись в Пенсионный фонд и Фонд медицинского страхования, сегодня ИП выплачивают необходимые взносы в Федеральную налоговую службу. В настоящее время введены фиксированные суммы, которые подлежат выплате. В 2018 г. это 26 545 руб. — на обязательное пенсионное страхование и 5840 руб. — на обязательное медицинское страхование [1, п.1.1 и п 1.2 ст. 430]. Также ИП вправе уменьшить единый налог на страховые взносы по обязательному пенсионному, социальному и медицинскому страхованию, уплаченные в пределах исчисленных сумм в данном периоде.

Любопытно отметить, если плательщик УСН в течение отчетного периода уплатил страховые взносы за себя или за работников, то рассчитанный авансовый платеж можно уменьшить. Причем уменьшение налога УСН на сумму страховых взносов в 2018 г. для ИП без работников производится в особом порядке — уменьшать авансовый платеж они могут на все уплаченные взносы. Если же у предпринимателя есть наемные ра-

ботники, то уменьшать налог разрешено не более чем на 50% [1, ст. 346.21 НК РФ]. Налоговым периодом для ИП на УСН 6% является календарный год, а отчетными, по итогам которых надо рассчитать и заплатить авансовые платежи, признаются периоды: первый квартал, полугодие и 9 месяцев. Сроки уплаты авансовых платежей — не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным периодом (25 апреля, июля, октября соответственно).

Для иллюстрации работы этой системы приведем пример.

*Допустим, средний доход студента за занятие с учениками составляет 10 000 руб. в месяц. Если предположить, что в летние месяцы студент не работает, то его доход будет порядка 90 000 рублей в год. Обязательные взносы составят 32 385 рублей (п.1.1 и п 1.2 ст. 430 НК РФ)[1]. Далее производим следующие вычисления: доходы уменьшаем на сумму обязательного платежа и умножаем на 6%. Итого 6% налог — 3456 руб. Чистая годовая прибыль студента — 54 158 руб., а 35 842 руб. — 40% дохода составят налоги.*

Упрощенная система налогообложения «Доходы минус расходы, 15%» — это специальный налоговый режим, при котором предприниматель платит единый налог с разницы между доходами и расходами. При этом уплачиваемый единый налог не может быть меньше 1% от доходов [1, п. 6 ст. 346.18]. При данной системе налогообложения налогоплательщик вправе уменьшать налоговую базу на сумму понесенных им расходов. Выбрав объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», плательщик УСН должен вести учет полученных доходов и понесенных расходов в книге учета доходов и расходов. И на основании этой книги определять итоговую сумму налога к уплате. Предприниматели, работающие на УСН 15%, платят налог с чистой прибыли. Следовательно, такую ставку логичнее выбирать тем, у кого имеются постоянные расходы, которые можно заранее спланировать и в дальнейшем подтвердить документально.

При выборе ставки 15% важно понимать, что для расчета налога в отношении расходов должны соблюдаться определенные условия, в числе которых экономически обоснованные и документально подтвержденные расходы, а также факт наличия товарно-материальных ценностей. Стоит уделить максимальное внимание выбору ставки налога, поскольку изменить ее нельзя будет весь год. Следует тщательно оценить все «за» и «против». И в любом случае студент, который получает малый доход, едва ли выберет подобную ставку, поэтому в качестве примера мы не будем ее рассматривать.

---

[1] Здесь указан размер платежа в год при условии, что доход ИП не превышает 300 тысяч рублей. В противном случае сумма платежа высчитывается так: 30 728,88 рублей + 1% от суммы, которая превышает 300 тысяч. Однако годовой платеж не может превышать 8МРОТ × 26% × 12, то есть примерно 150 000 рублей.

Для репетиторов преимущества работы на УСН «Доходы 6%» очевидны, и ее применение облегчает жизнь налогоплательщикам как в финансовом, так и в административном плане. Во-первых, отсутствует необходимость вести учет расходов, а соответственно собирать различные квитанции, чеки и т.п., подтверждающие ваши расходы. Тем более не все расходы можно учитывать в составе затрат при определении базы налогообложения. Во-вторых, налоговые органы крайне редко проверяют налогоплательщиков, применяющих спецрежим «Доходы 6%». Если вы будете вовремя платить все налоги и взносы, а также вовремя сдавать отчетность, общение с налоговой инспекцией будет для вас крайне редким эпизодом.

*Патент* (ПСН) — это специальный налоговый режим, который могут применять только индивидуальные предприниматели, осуществляющие свою деятельность в том регионе, в котором местными властями регионов, краев, областей принято решение о введении ПСН. Данной системе налогообложения отведена глава 26.5 НК РФ. При ПСН также уплачиваются ежегодные обязательные взносы [1, ст. 346.43 НК РФ][1].

*Пример: Патент на занятие репетиторской деятельностью сроком на год стоит 19 800 руб. Годовые обязательные взносы составят 32 385 руб. (см. выше). В таком случае налоговая нагрузка составляет 50 530 руб., а прибыл соответственно 39 470 руб.*

Таким образом, путем несложных арифметических расчетов получаем, что налоговая нагрузка студента-репетитора с ежегодным доходом 90 000 руб. составит порядка 36% — 56% от его годового дохода (в зависимости от выбранной системы налогообложения).

Стоит отметить, что немаловажный факт играют наличные денежные средства при расчете за занятия с репетитором. В соответствии с Федеральным законом от 03.07.2016 № 290-ФЗ до 1 июля 2018 г. репетиторы могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники при условии выдачи документа, подтверждающего прием денежных средств за соответствующие товары (работы, услуги) [5]. Минфин РФ в своем письме от 19.04.2017 № 03-01-15/23620 разъяснил, требуется ли применение ККТ от индивидуальных предпринимателей, оказывающих репетиторские услуги. В ведомстве отмечают, что п. 2 ст. 2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ определен перечень услуг, при оказании которых организации и ИП могут производить расчеты без применения ККТ. В настоящее время репетиторские услуги, оказываемые индивидуальными предпринимателями, в данном перечне отсутствуют. Соответственно по действующим нормам такие ИП должны будут внедрить он-

[1] Стоит отметить, что патент в отличие от УСН — сумма фиксированная. Поэтому при низком уровне дохода определенно выгоден вариант УСН «Доходы 6%».

лайн-кассы. Министерство напоминает, что по нормам Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ организации и ИП, выполняющие работы, оказывающие услуги населению, вправе не применять кассовые аппараты при условии выдачи бланков строгой отчетности до 01.07.2018. Вместе с тем возможность включения в указанный перечень репетиторских услуг, оказываемых ИП, будет рассмотрена при подготовке поправок в Федеральный закон № 54-ФЗ.

Кроме того, Министерство труда в текущем году намерено найти схемы для легализации скрытых доходов российских граждан, о чем неоднократно заявляет в СМИ глава ведомства.

В заключение хочется обратить внимание на следующий факт. В ближайшее время всем самозанятым гражданам придется принять ответственное решение и сделать свой выбор: прекратить соответствующую деятельность, платить подоходный налог в общем порядке (после окончания налоговых каникул) или получить статус ИП. Относительно студентов этот выбор звучит следующим образом — готовы ли молодые люди принять на себя ответственность и платить налоги или же их время заниматься предпринимательской деятельностью еще не пришло? Ведь оставаться в «тени» с каждым годом будет все рискованнее, а незнание не освобождает от ответственности. Экономические нормы не знают полумер, или человек — добропорядочный гражданин, или злостный нарушитель законов, tertium non datur.

## Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон № 401-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

# VI. РОССИЯ И МИР

## РОССИЯ И СТРАНЫ БРИКС: УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

*СИНЦЕРОВА Ксения,*
*исторический факультет*

В 2016 г. в рейтинге Doing Business Россия вышла на первое место среди стран БРИКС, заняв 51 позицию. Стало более реальным достижение заявленной цели — оказаться в первой двадцатке успешных экономик мира. Однако в России остается еще много нерешенных проблем, связанных с повышением конкурентоспособности.

Прежде чем подробнее рассматривать вопрос развития стран БРИКС в рамках рейтинга Doing Business, необходимо выяснить, насколько вообще показатель рейтинговой таблицы репрезентативен. Рейтинг Doing Business включает в себя множество других показателей, составляющих основной — легкость ведения бизнеса. Среди них: регистрация предприятий, получение разрешения на строительство, подключение к системе энергоснабжения, регистрация собственности, получение кредитов, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов и разрешение неплатежеспособности.

Возникает вопрос: насколько объективной может быть оценка легкости ведения бизнеса? Ведь в первую очередь факторы воздействия на каждый критерий в том или ином государстве уникальны. Кроме того, нельзя отрицать существование иных репрезентативных показателей. Например, индекс человеческого развития (что важнее — величина человеческого капитала), индекс международной конкурентоспособности страны, уровень производительности труда и прочие показатели, определяющие потенциал развития страны.

Модель рейтинга ранговая, а значит, рейтинг крайне чувствителен к любым погрешностям. Вообще многие итоговые показатели зачастую не соотносятся с промежуточными. Например, США (6-е место в рейтинге легкости ведения бизнеса) занимают 49-ю позицию по критерию «регистрация предприятий», 36-ю — по критерию «международная торговля»,

37-ю — по критерию «регистрация собственности» и т.д. Словом, уровень в рейтинге не всегда эквивалентен результатам.

Кроме того, необходимо отметить, что рейтинг Doing Business нацелен на столичные индексы: региональные исследования не проводятся. Таким образом, ранговая шкала отображает очень ограниченную структуру ведения бизнеса, что особенно важно в условиях России.

Итак, индексы Doing Business не вполне репрезентативны. Во-первых, из-за специфики каждой страны, не поддающейся объективному анализу на основе единых критериев. Во-вторых, вследствие неполноты этих самых критериев (или напротив, их необъяснимой ограниченности). В-третьих, несоизмеримости итоговых показателей с промежуточными. В-четвертых, по причине несоответствия столичных индексов показателям по всей стране.

Но все это не мешает государствам и международным негосударственным финансовым организациям ориентироваться на место в рейтинге в качестве показательного для эволюции условий создания и содержания предприятий.

Рассмотрим динамику изменения показателей в Doing Business по всем государствам — членам БРИКС. На графике (рис. 1) отчетливо видно, что за период 2008–2018 гг. Россия поднялась с третьего места на первое среди стран БРИКС по индексу Doing Business. Одновременно с этим ЮАР откатилась с первого места на третье, Индия и Бразилия сохранили за собой соответственно четвертое и пятое места, а Китай остался в этом рейтинге вторым в группе БРИКС. Кардинальные изменения в динамике России начинаются с 2012 г., когда кривая позиции страны спускается к оси X, возвращаясь на уровень 2008 г., а затем улучшая результат все больше. С чем связан такой рост индексов?

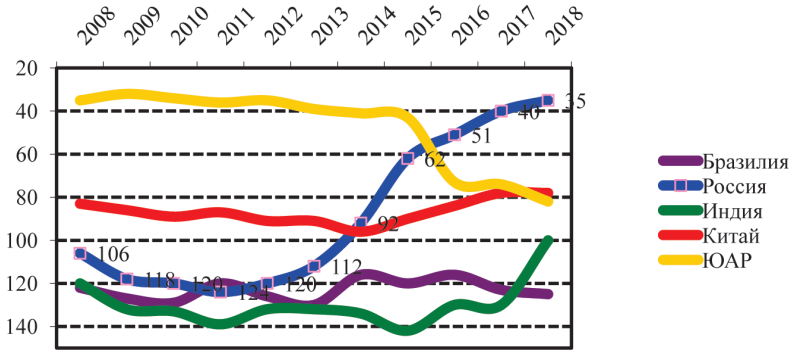



*Рис. 1.* Динамика изменения позиции в рейтинге Doing Business стран группы БРИКС (2008–2018) [1]

Рейтинг Doing Business стал ведущим в экономической политике России в 2012 г., когда впервые оказался в указе президента «О долгосрочной государственной экономической политике». Согласно ему, Россия к 2018 г. должна быть в двадцатке стран-лидеров по условиям ведения бизнеса [2]. В полной мере проект не осуществился: Россия заняла 35-е место. Однако по ряду показателей — доступность подключения бизнеса, условия регистрации собственности, результаты исполнения контрактов — Россия действительно входит в двадцатку [1].

По словам декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова А. А. Аузана, «Разные страны развиваются по-разному в зависимости от правил, по которым они живут» [3]. Действительно, правила или институты определяют уровень развития, в частности экономических процессов. Контраст России со странами БРИКС демонстрирует это явление ярче всего.

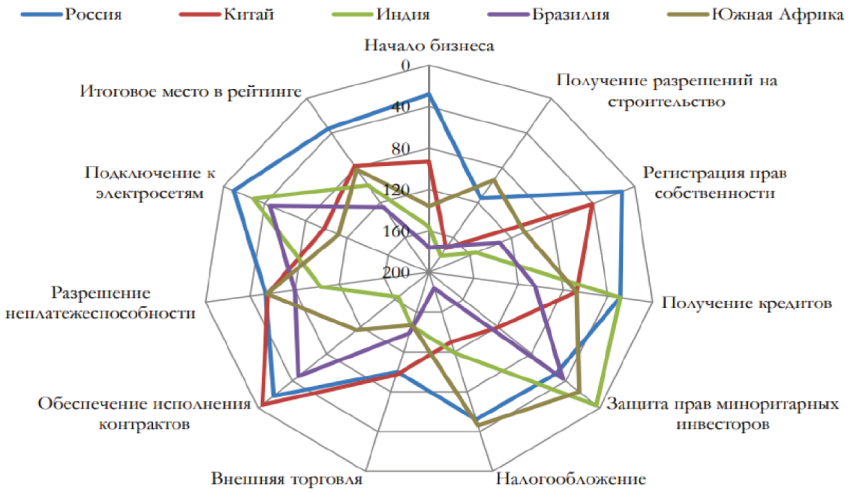



*Рис. 2.* Рейтинг стран БРИКС по направлениям (2018) [1].

Россия с большим отрывом обгоняет остальные страны группы БРИКС (рис. 2). Но по критерию «защита прав миноритарных инвесторов» впереди стоят Индия и ЮАР. Это может быть связано с традицией англосаксонского права, сохранившейся преимущественно в бывших колониальных владениях Англии. Это наглядный пример того, что места определяются совершенством или напротив — несовершенством некоторых институтов.

Кроме того, на графике видно, что самыми уязвимыми точками остаются международная торговля и условия получения разрешения на стро-

ительство. Эти индексы негативно сказываются на всей статистике. Впрочем, Всемирный банк еще не работает в этих направлениях.

Что делать? Начать стоит с государства. В данном случае определяющую роль играет скорость принятия решений и их осуществления, поэтому реформа государственного управления лежит в основе глобальных изменений по отношению к бизнесу. Новая, современная система способна преобразовать механизмы государственного аппарата, увеличив темпы его функционирования.

Еще одна реформа, необходимая для роста всех пунктов, нацелена на совершенствование ряда институтов. Об этом уже было сказано выше: график (рис. 2) наглядно демонстрирует эффективность некоторых институтов в странах группы БРИКС. Так, например, Индия на фоне преимущественно низких показателей лидирует среди БРИКС по направлениям «получение кредитов», «подключение к сетям» и «защита прав миноритарных инвесторов». Такой контраст может быть связан только с развитостью систем, аппаратов, отвечающих за названные операции. Эту необходимость ярче всего способна продемонстрировать разворачивающаяся сегодня «Реформа контрольной и надзорной деятельности» (КНД). Ее задача — перейти от системы наказаний к системе предупреждений. Такой принцип сделает конрольно-надзорную деятельность качественнее и либеральнее по отношению к русскому бизнесу. Эта проблема значительно обширнее, чем она отражена в рейтинге, но принципиально важна, поскольку формирует среду для бизнеса.

В 2016 г. была утверждена программа налоговой реформы. Среди целей программы числится «Снижение административной нагрузки на организации и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность, на 50%» [4]. Особая роль в этой реформе отведена снижению числа плановых повсеместных проверок [5]. При этом Ростехнадзор планирует ввести дистанционный мониторинг, отслеживающий уровень безопасности на промышленных объектах. Эта мера заявлена в качестве эквивалента плановым проверкам, поскольку подобный подход визуально снижает административное давление на предприятия. Хотя, разумеется, новая функция de facto увеличит *формальное* число проверок.

Довольно противоречивые действия Ростехнадзора на этом не закончились: спустя четыре месяца после утверждения технической реформы о перегруппировке опасных производственных объектов (ОПО), федеральная служба сочла проект иррациональным. И не зря — реформа отняла бы по меньшей мере 2 млрд руб. дополнительных расходов [6], что, в сущности, противоречит концепции снижения административной нагрузки на организации. Это яркий пример своеобразного конфликта, лежащего в основе всей реформы по снижению давления на предприятия.

Итак, КНД оказывает прямое воздействие на открытие и содержание предприятия. Однако в рамках указа от 2012 г. реформа носит противоречивый характер, и увеличение эффективности налоговой системы сокращает степень свободы бизнеса, что является примером неэффективности института.

В настоящее время особенно очевидно, что ключевым фактором конкурентоспособности экономики является человек. В этой связи целесообразнее смещать акценты в сторону условий для развития талантливой и креативной молодежи. В рейтинге Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность» создано широкое поле для оценки сложности ведения бизнеса, развития финансовых рынков, инфраструктуры, здравоохранения и образования. И в этом рейтинге Россия занимает 38-е место среди 137 стран [7].

Столь же внушительное воздействие на экономику оказывает технологический застой и со временем это неизбежно отразится не только на уровне жизни, но и на объеме экономического потенциала России.

Итак, необходимо, во-первых, действовать системно и начать с реформы государственного управления, поскольку повышение скорости рассмотрения дел и принятия управленческих решений является элементом конкурентоспособности национальной экономики. Во-вторых, необходима система мер по повышению эффективности экономических институтов. В-третьих, следует предпринимать масштабные меры с целью развития бизнеса: реформировать систему подбора кадров и оптимизировать процессы [8]. В-четвертых, необходимо создать конкретную стратегию по цифровому развитию экономики и таким образом сократить отставание от других стран, где большие данные применяются значительно шире, чем в России.

## Литература

1. Doing business // Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/en/rankings (дата обращения: 13.04.2018).
2. Президент России Владимир Путин подписал указ «О долгосрочной государственной экономической политике», 7 мая 2012 года. Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/15232 (дата обращения: 13.04.2018).
3. Snob.ru // 5 цитат из лекции Александра Аузана «Экономика всего», 11.06.14. Режим доступа: https://snob.ru/selected/entry/77344 (дата обращения: 13.04.2018).
4. Контрольно-надзорная деятельность // О программе. Режим доступа: http://xn----8sbmmlgncfbgqis7m.xn--p1ai/about/ (дата обращения: 13.04.2018).
5. Кудрявцев В., Кузнецова Д., Кучаков Р. Плановые проверки в России. Аналитический обзор. СПб.: ИПП ЕУСПб, 2017.

6. Коммерсант // Опасные объекты возвращают в исходное положение, 03.04.2018. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3592628 (дата обращения: 13.04.2018).
7. WEF // The Global Competitiveness Report 2017–2018. Режим доступа: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018 (дата обращения: 13.04.2018).
8. РСПП // Доклад о состоянии делового климата в России в 2014–2017 годах. Москва, 2018.

# УТЕЧКА УМОВ: ПРОБЛЕМА УТРАТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

*ГЛАЗУНОВА Ксения,*
*КУЦЕНОК Екатерина,*
*НОМЕРОЦКАЯ Екатерина,*
*ЦАРЕНКО Екатерина,*
*химический факультет*

Утечкой умов называют массовую эмиграцию из страны людей с высшим образованием, квалифицированных специалистов и научных деятелей, ведущую к значительному экономическому ущербу. Вместе с учеными «уезжают» открытия, изобретения и идея, которые после реализации обогащают чужую экономику. В 2016 году из России эмигрировали порядка 44 000 высококвалифицированных специалистов [1]. Это действительно впечатляющие цифры. Каждый из этих людей сначала получил высшее образование преимущественно за государственный счет, а потом не отдал государству долг в виде налогов и достижений, который имеет, как правило, синергетический эффект.

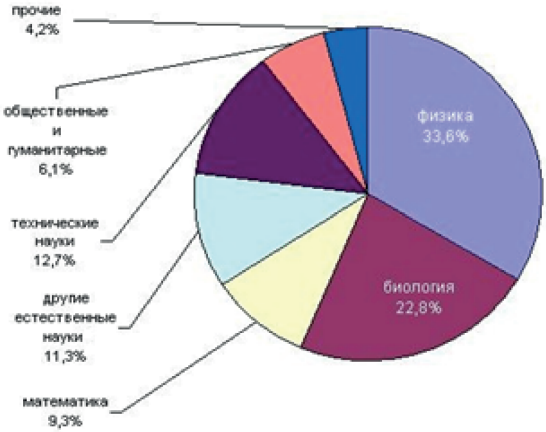



*Рис. 1.* Распределение числа российских исследователей, работающих за рубежом по областям науки [2]

По данным ректора Московского университета академика В. А. Садовничего, на обучение одного специалиста мирового класса МГУ тратит до 400 тыс. долл. США, при этом ежегодно страну покидают до 15% выпускников вузов. Следовательно, только выпускники МГУ каждый год «уводят» за границу около 120 млн долл. США [3]. Таким образом, утечка мозгов наносит серьезный вред экономике как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

По данным Госкомстата РФ, подавляющее большинство российских ученых, уехавших за границу, работают в естественно-научных и технических дисциплинах, таких как химия, биология, физика, математика (рис. 1). Утечка умов из данных областей науки пагубно влияет на состояние экономики страны. Например, с развитием биохимии, внедрением новых более эффективных и безопасных лекарств улучшается уровень здравоохранения страны, уровень медицинской оснащенности. Это приводит к увеличению средней продолжительности жизни населения и возможности повышения пенсионного возраста. В результате возрастает количество работоспособных граждан, что, несомненно, способствует развитию страны в целом. Помимо этого высокий уровень медицины привлекает людей из других стран и обеспечивает приток капитала.

Одна из базовых причин оттока человеческого капитала из страны заключается в слабой востребованности науки как непосредственной производительной силы. При этом фундаментальная наука в России крайне скудно финансируется как по сравнению с развитыми экономиками, так и в абсолютных значениях. Бо́льшую часть бюджета государство предпочитает тратить на национальную оборону, безопасность и правоохранительную деятельность. По данным института Экономических стратегий РАН, за последние 18 лет расходы на исследования в РФ сократились в 5 раз. На данный момент финансирование российских научных проектов в 7 раз меньше, чем в Японии, и в 17 раз меньше, чем в США. Сократился и бюджет РАН: в 1990-е гг. он составлял 2% от ВВП, в 2017 г. — менее 1% [4]. Для сравнения: в 2012 г. расходы на НИОКР в Японии составили 3,36% ВВП, в США — 2,9% ВВП [5].

Из-за недостаточного финансирования российские НИИ переживают глубочайший кризис: старое оборудование, которое не может дать точной и высококачественной информации. Например, многие российские ученые до сих пор используют самописец при работе с колоночной хроматографией вместо персонального компьютера. Процедура же заказа новых реактивов и приборов чрезвычайно бюрократизирована и затянута. Как итог, средний срок службы оборудования в России составляет порядка 20 лет при норме в 9 лет, а реактивы используются еще советских времен, что может пагубно влиять на реакцию и не приводить к желаемому результату.

Финансирование научных проектов в РФ осуществляется с помощью грантов. Однако и с этим в России не все гладко. Во всех ведущих странах мира при отказе в получении гранта претенденты получают подробное письмо с описанием причин подобного решения. В нашей же стране отсутствует четкая система критериев распределения грантов. Также в большинстве случаев нет возможности узнать причины отказа, более того, иногда даже не разглашаются имена победителей. По словам сотрудника Института молекулярной генетики РАН, были выявлены случаи, когда в числе получивших грант оказывались академики, состоящие в научном совете по распределению этого самого гранта [4]. Таким образом, отсутствие гласности в процессе распределения финансов отрицательно сказывается на уровне доверия научного сообщества к руководству РАН.

Уровень зарплаты научных сотрудников в России на порядок ниже, чем у их зарубежных коллег: средняя зарплата составляет 19 000 руб., что практически равняется прожиточному минимуму в Москве на 2018 г. [6]. Очевидно, что с такими условиями молодые люди, выбирая себе профессию, не стремятся пойти в науку. Не способствует этому и тот факт, что российские предприниматели и государство не хотят вкладывать средства в фундаментальную науку, ведь результаты из нее не будут получены сразу же и невозможно будет мгновенно применить их на практике. Однако без основы не создаются новые научные идеи и изобретения. Таким образом, в России помимо традиционной «утечки мозгов» наблюдается «утечка идей». При этом за границу попадают фундаментальные разработки, не принятые на родине, которые позднее превращаются в реальные изобретения.

Процесс утечки умов значительно тормозит экономическое развитие страны. Согласно концепции кондратьевских волн толчком для начала каждого нового цикла служат технические изобретения и открытия. Они, в свою очередь, открывают возможности для расширения производства и формирования новых секторов экономики. Очевидно, что при недостатке «умов» становится невозможным начать новый цикл, развивать экономику и процветать. Особенно учитывая, что согласно прогнозу в 2018 г. должен начаться новый, 6-й цикл, основанный на NBIC-конвергенции (соединении нано-, био-, информационных и когнитивных технологий) [7].

Не имея возможности реализовать свой творческий потенциал в России, многие талантливые ученые были вынуждены продолжить свою карьеру за границей. Ярким примером подобного случая являются выпускники Московского физико-технического института А. К. Гейм и К. С. Новоселов. Андрей Константинович Гейм и Константин Сергеевич Новоселов в начале XXI в. перебрались в Манчестерский университет, где в 2004 г. учеными совместно была изобретена технология для получения графена. За это в 2010 г. они были удостоены Нобелевской премии

по физике с формулировкой: «за передовые опыты с двумерным материалом — графеном». Этот инновационный материал представляет собой слой углерода толщиной в один атом. В ходе последующих экспериментов было установлено, что графен обладает рядом исключительных свойств. Это самый тонкий из возможных и невероятно прочный материал: отличается высокой устойчивостью к механическим воздействиям и способен гнуться и сворачиваться в трубочки. Такие уникальные свойства графена связаны с его кристаллической и электронной структурами. Носители заряда в нем ведут себя как фотоны, а электроны и дырки являются фермионами (частицами с полуцелым значением спина) и они заряжены. В наши дни аналогов для заряженных фермионов с «нулевой» массой среди элементарных частиц нет [8].

Неудивительно, что материал, обладающий такими поразительными свойствами, привлек внимание ученых со всего мира. Так, исследователи из США, используя графен, создали мембрану толщиной в один углеродный атом, а затем надули ее подобно воздушному шару [9]. Мембрана обладала прочностью такой силы, что выдерживала давление газа в несколько атмосфер. Такие «графеновые» мембраны могут оказаться полезными, к примеру, в научных исследованиях, а именно для изучения различных химических и биологических материалов. Ведь подобные мембраны являются прототипом одноатомных сенсоров, создание которых поможет определять отдельные молекулы вещества, которое вступает с сенсором в контакт. Сенсоры с такой высокой чувствительностью найдут широкое применение в химии и биологии. Также, согласно прогнозам, в ближайшем будущем графен вытеснит кремний из сферы производства компьютеров, смартфонов, планшетов, так как «графеновые» процессоры будут способны обрабатывать информацию в сотни раз быстрее и разительно понизят себестоимость гаджетов. Активно ведутся исследования и в медицине. Так, ученые выяснили, что оксид графена способен ускорять регенерацию костной ткани, а также уничтожать раковые стволовые клетки. И это далеко не все сферы применения этого удивительного материала.

Создание графена, безусловно, имеет огромное значение для современной науки. К сожалению, революционное открытие уникального материала произошло не в России. Нет никаких сомнений в том, что его неограниченные свойства позволили бы нашей стране получить колоссальную экономическую выгоду не только от его использования в национальных исследованиях, но и от возможности сотрудничества с компаниями по всему миру, заинтересованными в использовании графена для создания инновационных технологий.

Русскому ученому-инженеру и одному из изобретателей современного телевидения, В. К. Зворыкину, также пришлось покинуть пределы родины. Первые шаги в области электроники Владимир Козьмич сделал еще во

время учебы в Технологическом университете Петербурга, продолжал же свое образование в парижском Коллеж де Франс. После окончания обучения вернулся в Россию, однако после Февральской революции 1917 г. ситуация в стране накалилась. Зворыкин мечтал о работе в лаборатории и реализации собственных грандиозных идей, поэтому решился на переезд в другую страну. Его выбор пал на Америку [10].

В 1923 г. исследователю удалось сконструировать телевизионное устройство, в основе которого лежала оригинальная передающая трубка с мозаичным фотокатодом. Однако демонстрация устройства не произвела должного впечатления на руководителей фирмы Westinghouse Electric, в которой трудился Зворыкин. В 1929 г. он создал кинескоп — высоковакуумную приемную трубку, а также разработал еще несколько элементов для аппаратуры электронного телевидения. Важнейшим изобретением ученого стало создание в 1931 г. электронно-лучевой трубки с накоплением зарядов и высокой светочувствительностью — иноскопа, что позволило решить проблему «телевизионной передачи», над которой бились ученые из стран Европы и СССР. В 1933 г. была разработана телевизионная система с разложением на 240 строк, в 1934 г. — на 343 строки. А уже в 1936 г. в США вышли первые телевизионные программы с применением данной системы. В 30-х годах XX века Владимир Козьмич посещал СССР, где ознакомился с идеями и разработками специалистов ряда лабораторий Ленинграда и Москвы. В результате этих встреч в 1935 г. был заключен договор между фирмой Radio Corp. of America (RCA) и Наркоматом электропромышленности. Претворение договора в жизнь благоприятно отразилось на росте отечественной электроники в целом.

Нет никаких сомнений в том, что передовые открытия В. К. Зворыкина в области телевидения имеют колоссальное значение для развития человечества. Конечно, ученый продолжал сотрудничать с коллегами из России, что послужило толчком для развития электроники в СССР. Однако если бы подобные исследования велись непосредственно в пределах нашей страны, мы бы сумели получить огромное преимущество в науке, а именно в технических исследованиях, а также извлечь колоссальную экономическую выгоду. Ведь создание телевидения — это событие, изменившее весь мир.

За пределами нашей страны нашли свое призвание не только ученые, но и инженеры и авиаконструкторы. Так, известный во всем мире авиаконструктор и один из родоначальников русской авиации Игорь Иванович Сикорский был вынужден покинуть страну и мигрировать в США после революции 1917 г. [11]. Величайшую славу летчику-изобретателю принесли его самолеты-гиганты. «Русский витязь» (1913) — первый в мире многомоторный самолет, давший начало тяжелой авиации и ставший прообразом всех последующих транспортных самолетов и авиалайнеров.

«Илья Муромец» — усовершенствованный «Русский витязь». Поставленный на поплавки, долгое время он оставался самым большим гидросамолетом в мире. После 1917 г. все работы на Российско-Балтийском вагонном заводе, где работал И. Сикорский, были прекращены и он уехал во Францию. Уже в 1919 г. Сикорский открывает в США свое авиастроительное предприятие «Сикорский Эйркрафт Корпорэйшн» (англ.: Sikorsky Aircraft Corporation), на котором трудились в основном русские эмигранты. Во время Второй мировой войны США активно использовали одну из новейших моделей вертолета, созданную Сикорским — R4. В настоящее время фирма Sikorsky Aircraft принадлежит американской компании Lockheed Martin. С момента основания компании с конвейера вышло более двенадцати моделей самолетов, сорока моделей вертолетов и несколько беспилотных летательных аппаратов. Был создан первый одновинтовой вертолет, который послужил стартом к созданию подобных машин. Многие из его вертикально взлетающих аппаратов не один раз спасали сотни жизней американским солдатам в военное время. В мирное время вертолетам Сикорского тоже находилось свое применение: начиная с 60-х годов XX в. на них летали почти все президенты США.

С отъездом И. Сикорского из России наша страна потеряла значительную фигуру в области авиастроения. Уникальный опыт проектирования тяжелых самолетов был утерян. Первые такие машины появились в СССР лишь в начале 1930-х гг., а в области промышленного вертолетостроения СССР сумел догнать США только к концу 1950-х гг. Первый советский серийный вертолет был создан в КБ Миля в только в 1948 г., тогда как Сикорский освоил серийное производство вертолетов еще в 1942 г., что позволило США занять лидирующие позиции в вертолетной индустрии.

Небезызвестный американский бизнесмен Макс Фактор также является выходцем из нашей страны. Максимилиан Абрамович Факторович родился в 1872 г. в Российской империи. Долгое время работал гримером в Оперном театре в Санкт-Петербурге [12]. Однако обеспокоенный антисемитскими движениями, распространенными по Российской империи, Фактор решает перебраться в Америку, где и основал всемирно известную косметическую компанию Max Factor. Наряду с открытием компании ему принадлежит множество новшеств в мире моды и косметики: именно он дал жизнь термину «мэйк ап» (англ. to make up — преобразовывать). Более того, новый вид театрального грима, как и почти вся последующая продукция, созданная Фактором, выпускалась в виде жидкого крема, а не в виде твердых и сухих веществ, как это было раньше. Это помогло избежать трескавшегося и осыпающегося макияжа. Спрос на его косметику был колоссален и остается таким и по сей день.

Открытие компании принесло свой неоценимый вклад в развитие экономики США. Помимо прямого эффекта от развития компании —

создания новых рабочих мест, налогов, получаемых государством, существовал еще и косвенный. Стали открываться конкурентные косметические фирмы, компании-поставщики стремились заключать выгодные контракты на доставку продукции в магазины парфюмерии. Таким образом, можно сказать, что открытие такой крупной косметической фирмы запустило цепочку преобразований, которые позволили поднять с колен отрасль красоты и косметического производства в Америке, что, безусловно, способствует улучшению экономической ситуации в стране.

В заключение следует сказать, что утечка умов в течение XX–XXI вв. нанесла серьезный урон для российской экономики и имиджа страны в целом. Нехватка ученых оказывает непосредственное влияние на формирование научного потенциала, который является ключевым элементом экономики знаний и постиндустриального общества в целом. Осознавая эту проблему, государство включило в Стратегию 2020 — стратегию долгосрочного развития России задачу развития человеческого капитала, однако имплементация не достигла достаточного уровня. В конце 2016 г. была принята Стратегия научно-технического развития РФ до 2035 г., в рамках которой наука должна стать ключевым фактором становления российской экономики [13].

В Российской Федерации реализуются отдельные направления по поддержке молодых ученых. В последние годы особую значимость приобрела система грантов президента РФ и стипендий президента РФ [14]. Однако необходимо отметить недостаточность данного инструмента, не решающего системные проблемы, связанные с миграцией высококвалифицированных специалистов. Политика по поддержке ученых и высококвалифицированных специалистов должна носить всеобъемлющий характер: увеличение доли расходов федерального бюджета, направленных на образование и науку; социальная защита высококвалифицированных специалистов и ученых; достижение высоких показателей среды, в которой формируется человеческий потенциал [15].

## Литература

1. РБК // В РАН заявили о возросшей в два раза за три года «утечке мозгов». Режим доступа: https://www.rbc.ru/society/29/03/2018/5abcc9f59a7947e576977387 (дата обращения: 13.04.2018).
2. *Зайончковская Ж. А.* Трудовая эмиграция российских ученых. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/trudovaya-emigratsiya-rossiyskih-uchenyh (дата обращения: 13.04.2018).
3. *Тавокин Е. П.* Российское образование под прицелом «реформ». Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/27/1251386975/Tavokin.pdf (дата обращения: 13.04.2018).

4. Новая газета // Мозги, которые мы потеряли. Тимофеева И., 30.10.2009. Режим доступа: https://www.novayagazeta.ru/articles/2009/10/30/40638-mozgi-kotorye-my-poteryali (дата обращения: 13.04.2018).
5. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР. Режим доступа: https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info (дата обращения: 13.04.2018).
6. Прожиточный минимум в Москве в 2018 году. Режим доступа: http://potrebkor.ru/minimum-moskva.html (дата обращения: 13.04.2018).
7. *Акаев А. А.* Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. М.: УРСС, 2009.
8. *Novoselov K. S., Geim A. K., Morozov S. V., Jiang D., Katsnelson M. I., Grigorieva I. V., Dubonos S. V., Firsov A. A.* Two-dimensional gas of massless Dirac fermions in graphene. // Nature. 2005. Vol. 438. № 10.
9. *Булатова И. М.* Графен: свойства, получение, перспективы применения в нанотехнологии и нанокомпозитах. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/grafen-svoystva-poluchenie-perspektivy-primeneniya-v-nanotehnologii-i-nanokompozitah (дата обращения: 13.04.2018).
10. *Борисов В. П.* Владимир Козьмич Зворыкин (1889–1982). М.: Наука, 2004.
11. *Михеев В. Р.* Игорь Иванович Сикорский: герой, изгнанник, отец авиации. Режим доступа: https://www.pravmir.ru/igor-ivanovich-sikorskij-geroj-izgnannik-otec-aviacii/ (дата обращения: 13.04.2018).
12. Культурология. РФ // Max Factor: как косметолог из Рязани стал ведущим стилистом Голливуда. Режим доступа: https://kulturologia.ru/blogs/020516/29368/ (дата обращения: 13.04.2018).
13. Президент России // Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». Режим доступа: http://kremlin.ru/acts/bank/41449 (дата обращения: 13.04.2018).
14. Совет по грантам Президента Российской Федерации. Режим доступа: https://grants.extech.ru/ (дата обращения: 13.04.2018).
15. UN // Russian Federation. Human Development Indicators. Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/RUS (дата обращения: 13.04.2018).

# УТЕЧКА УМОВ ИЗ РОССИИ, ИЛИ ПОЧЕМУ «В ГОСТЯХ» ЛУЧШЕ, ЧЕМ «ДОМА»

*ЛЕГАТОВА Валерия,*
*ШИРЯЕВ Дмитрий,*
*химический факультет*

Вряд ли мы можем давать оценку сегодняшней эпохе, не учитывая при этом громадный научный опыт, накопленный предыдущими поколениями и приумноженный поколением сегодняшним. Моторы, двигатели, электроника, лекарства, величественные небоскребы... Едва ли в нашем мире легко найти человека, который бы не слышал таких слов, как «суперкомпьютер», «нанотехнологии», «умные машины», «умные лекарства» — так или иначе, мы хотя бы имеем представление об этих вещах.

Во втор. пол. XX в. в обществе произошли глубокие изменения. Существенно сдвинулись акценты от привычных важных ресурсов, таких как территория, ископаемые, оборудование, в пользу ресурсов нематериальных — человека, его здоровья, знаний и благополучия. Всего того, что составляет понятие «человеческий капитал». Нобелевский лауреат по экономике Гэри Беккер на примере «взлетевших» азиатских экономик доказал, что ключевым фактором динамичного роста экономики является инвестирование в человеческий капитал. Инвестировать в человеческий ресурс — значит инвестировать в надежное будущее с высокой продолжительностью жизни и благополучием. Развитие наукоемких отраслей ведет к неминуемому росту образования среднего гражданина, здравоохранения и уровня жизни. По данным французской бизнес-школы INSEAD, человеческий ресурс является одним из основополагающих факторов развития так называемой инновационной экономической системы наряду с институтами, фундаментальными и прикладными исследованиями и рядом других факторов [1]. Однако очевидно, что нормальное развитие исследовательской базы невозможно без поддержки человеческого капитала на должном уровне. Обратно, при низком развитии научных отраслей очень сложно произвести подготовку профессионалов на высоком уровне.

На протяжении технологической истории XX в. прослеживается прямая зависимость между государственными затратами на развитие научно-технической сферы его влияния в мире. Примерами служат такие развитые страны, как Франция, Германия, Япония и такие сверхдержавы, как СССР

и США. Таким образом, степень развития научных изысканий является объективным критерием оценки общего благосостояния страны.

В связи с этим встает резонный вопрос: раз наука играет столь большую роль в формировании национальной экономики, не должна ли она являются объектом безусловного протекционизма? Несомненно, должна. Однако для России сегодняшней сохранение наследства СССР и формирование современного научно-технического потенциала является одной из ключевых проблем.

В настоящий момент перед государством стоит несколько задач, успешное решение которых позволит российской науке стать сильнее и конкурентоспособнее на мировой арене. Среди них чаще всего выделяют:

- коммерческий характер научных исследований;
- коррумпированность;
- громоздкий бюрократический аппарат;
- низкий процент субсидий, выделяемых на научный и образовательный кластеры.

Данные проблемы имеют сугубо внутренний характер. Однако есть и такая межгосударственная проблема, как «утечка умов».

Что же мы понимаем под «утечкой умов» и что это значит для экономики России? «Утечка мозгов», «утечка умов» или brain drain — процесс миграции носителей научного потенциала (высококвалифицированные специалисты, научные сотрудники, выпускники престижных вузов) по различным причинам, чаще всего социально-экономическим. Такую миграцию можно наблюдать как внутри страны (межсубъектная), так и между государствами.

Чтобы объективно рассмотреть причины и оценить последствия данного явления, необходимо проследить его исторический путь. В современной России эта проблема стала актуальна уже с образованием нового государства, в 1990-х гг. Гайдаровские реформы, направленные на стремительную либерализацию, вкупе с накопленными СССР экономическими проблемами, привели к краху экономики планового типа, гиперинфляции, безработице, дефициту. Лишь к 2007 г. реальная начисленная заработная плата в стране достигла уровня 1991 г. А в 1999 г. она составляла страшные 35% [2]. За период 1992–1997 гг. расходы на науку и НИОКР снизились в 6 раз. Последовало вполне логичное падение спроса на высокотехнологичную продукцию. Был утерян былой престиж статуса научного работника, снизилась оплата его труда. Число граждан, занятых в науке, сократилось почти в два раза с 1992 по 1998 г. [2].

Такие изменения закономерно привели к повальной миграции научных кадров за рубеж, в страны с более устойчивой и привлекательной социально-экономической обстановкой: США, Германию. Оценки миграции разнятся. Правительственные источники называют цифру в 25 тыс. ученых,

покинувших страну с 1989 по 2004 г. Негосударственные источники говорят о 80 тыс. научных эмигрантов только за первую половину 1990-х гг. [3].

В качестве государственной оценки происходящего можно привести цитату бывшего российского министра науки и технологической политики Бориса Георгиевича Салтыкова (цитируется в обратном переводе с английского): *«С одной стороны, утечка мозгов уменьшила научный потенциал России. С другой стороны, распространение российской науки положительно влияет на мировую картину. Таланты российских ученых не являются более государственным секретом, мы делимся ими с иностранными коллегами. Российская наука имеет сейчас большую степень интеграции в западную науку»* [4]. Таким образом, можно сделать вывод, что полная безучастность государства в делах академической сферы вызвала первую и самую резкую волну научной миграции из России в 1990-х годах.

Самое печальное, что утечка мозгов из России не закончилась в нулевые годы. За последние тридцать лет сформировалась значительная диаспора российских ученых за рубежом, которая, по последним данным, составляет около 200 тыс. человек. В настоящий момент в качестве «кузниц» научных мигрантов лидируют следующие регионы: Москва и МО, Санкт-Петербург и область, Новосибирская область. На них приходится 74,2% от общего числа специалистов, покинувших пределы РФ [5]. Важно заметить, что на специалистов технического и естественно-научного профиля приходится 93,9% всех «утекших умов». Основные страны приема — США (28,7%) и Германия (19%). При этом численность научных сотрудников в РФ не увеличивается: напротив, с 2000 по 2014 г. она уменьшилась примерно на 18% [6]. Казалось бы, конец разрухи 1990-х гг. и стабильность нулевых должны были прекратить утечку умов. Однако цифры свидетельствуют об обратном.

Каковы же причины этого явления в наше время? Их можно выделить в несколько групп: социально-экономические, научно-образовательные и политические. Рассмотрим эти причины подробнее.

Говоря о социально-экономических причинах научной эмиграции, хочется отметить низкий уровень заработной платы молодого научного работника. Получив диплом, выпускник сталкивается с проблемой поиска работы и жилья. В столичных городах снимать жилье, а тем более приобретать недвижимость, крайне дорого. Зачастую можно найти программы иностранных стажировок, которые предлагают решение проблем вчерашнего студента. Так, есть возможность получить работу в научно-исследовательской группе за границей, будучи обеспеченным жильем и неплохим заработком. После такой практики участники стажировок часто остаются в другой стране на постоянное место жительства. Для сравнения заработных плат лаборанта и стоимости жилья в Москве и в Кембридже, штат Массачусетс, можно привести следующие данные (табл. 1).

*Таблица 1*

**Сравнение средней заработной платы и цен на жилье**

| Город | Средняя зарплата лаборанта в месяц, руб. | Средняя цена на жилье в месяц, руб. |
|---|---|---|
| Москва | 35 000 [7] | 30 000 (1-комнатная квартира 39–50 кв. м) [8] |
| Кембридж | 184 800 [9] (при курсе 55,98 рубль/доллар США) | 106 400 (1-комнатная квартира 39–50 кв. м) [10] (при курсе 55,98 рубль/доллар США) |

Таким образом, в среднем стоимость аренды жилья в Москве составляет 86% средней з/п, аналогичное сравнение для Кембриджа дает 58%.

Далее можно поднять тему стипендиальной поддержки студентов и аспирантов. Государственные стипендии, выплачиваемые в российских вузах, не могут выступать для студента в качестве серьезного дохода, что вынуждает их искать дополнительный заработок. Иначе обстоит ситуация в зарубежных вузах. В качестве примера можно сравнить два медицинских университета с высоким конкурсом и малой квотой мест в общежитии: МГМУ им. Сеченова (государственная стипендия составляет около 2900 руб. без вычета платы за проживание в общежитии) и Университет Париж Декарт, один из 13 университетов Сорбонны (стипендия составляет 49 400 руб. по текущему курсу 60,24 рубль/евро за вычетом платы за обучение и проживание) [11],[12]. Таким образом, низкая обеспеченность молодых специалистов является одним из факторов, приводящих к утечке научных кадров.

В следующей группе причин — научно-образовательной — стоит выделить низкое финансирование науки государством, в качестве оценки которого может выступать доля ВВП, затраченная на научный кластер. В 2015 г. США потратили порядка 2,8%, в то время как РФ выделила на финансирование НИОКР всего 1,1% от ВВП [13]. Нельзя не отметить, что в РФ существует всего четыре государственных фонда по содействию научно-техническому прогрессу: Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Российский научный фонд (РНФ), Российский фонд технологического развития (РФТР) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ), который является отделением РФФИ. Из всех средств, выделяемых на науку и образование из федерального бюджета, на субсидирование этих фондов расходуется 1,3%. Однако в РФ на 1 млн долл., выделенных на научные исследования, приходится порядка семидесяти публикаций, что является одним из самых высоких показателей в мире [14]. Все вышеперечисленное свидетельствует о высокой производительности научного комплекса с невероятно низким бюджетом. Та-

ким образом, российская наука в большей степени поддерживается учеными-энтузиастами.

Другая значимая проблема связана с излишней бюрократизацией научной среды. Многие ученые отмечают, что при организации различных изысканий, оформлении договоров требуется подписать огромное количество зачастую бессмысленных бумаг. Обилие документов, необходимых для, например, подачи гранта, а затем для бесконечных сложных отчетов, заставляет ученых тратить значительную часть своего времени.

Нельзя оставить без внимания низкий интерес к исследовательской деятельности у подрастающих поколений. Эта проблема должна прежде всего решаться на государственном уровне, а не отдаваться на откуп семье. В настоящее время проводится множество конференций, турниров и олимпиад по различным предметам, однако не проводится научного просвещения. Многие дети, особенно в малых городах и на селе, даже не подозревают о проведении таких мероприятий.

Особую тревогу вызывает распространение лженауки, которая доступна в сети Интернет. Непроверенные факты часто пользуются большим успехом благодаря своей сенсационности. В итоге в обществе формируется масса, не заинтересованная в научной деятельности, а иногда даже враждебная к ней, что приводит к отчужденности научного прогресса.

Стоит отметить, что высококлассный ученый или инженер в первую очередь является гражданином своей страны. Поэтому для сохранения научного потенциала надо не только укреплять академическую среду, повышать зарплату и всячески поддерживать исследования. Такие факторы, как здравоохранение, социальная справедливость и защищенность, экологическая обстановка и политическое здоровье нации, напрямую влияют на то, останется ли специалист в России или предпочтет ей более комфортное для жизни и работы государство. Перечисленные факторы можно в действительности считать определяющими научную миграцию в нашей стране. Согласно опросу ООН, Россия сильно отстает от Германии, США, Канады и Англии в различных сферах (табл. 2). Таким образом, для отечественных ученых более приятным является деятельность на территории западных стран, таких как США, Канада и Германия, которые и являются основными принимающими государствами [5].

*Таблица 2*

**Сравнение составляющих ИЧР (доля удовлетворенных в 100%) [15]**

| Страна | РФ | Германия | США | Англия | Канада |
|---|---|---|---|---|---|
| Качество образования | 51% | 62% | 68% | 70% | 73% |
| Качество здравоохранения | 34% | 88% | 77% | 77% | 77% |

*Окончание табл. 2*

| Страна | РФ | Германия | США | Англия | Канада |
|---|---|---|---|---|---|
| Расходы на здравоохранение | 3,7% | 8,7% | 8,3% | 7,6% | 7,4% |
| Стандарты жизни | 49% | 90% | 74% | 84% | 79% |
| Ощущение безопасности | 53% | 75% | 73% | 78% | 80% |
| Свобода выбора | 63(жен) %<br>60(муж) % | 87(жен) %<br>90(муж) % | 87(жен) %<br>86(муж) % | 88(жен) %<br>78(муж) % | 94(жен) %<br>94(муж) % |
| Удовлетворенность жизнью | 6 | 7 | 7,2 | 6,5 | 7,3 |

Проведенный анализ позволяет поднять резонные вопросы: какими способами можно с ней бороться? Как повернуть ее вспять? Что делает для этого наше государство? Во-первых, науке требуется повышение финансирования. Это касается как материально-технического обеспечения, так и повышения реальных доходов ученых. Со временем это сослужит хорошую службу и привлечет к себе поток молодых умов. Во-вторых, необходимо приучать людей к науке, бороться с лженаукой. В качестве решения можно повышать мотивацию школьников через многочисленные научные конференции, где они смогут представить свои идеи, свои работы. В-третьих, требуется серьезная реорганизация академического аппарата России.

В рамках нашей работы был проведен опрос среди студентов, аспирантов и преподавателей различных российских вузов с целью оценки потенциального объема утечки мозгов. В опросе приняли участие 134 человека технических, гуманитарных и социально-экономических специальностей разных возрастов. Полные результаты опроса можно увидеть в Приложении 1.

В ходе опроса было установлено, что 10% не собираются работать по специальности, а 50% хотят жить и работать за границей. Важно, что 1/3 опрошенных однозначно намерены покинуть страну. Из них только 5% предполагают вернуться обратно. Из тех, кто не хочет ни работать, ни жить за границей, только 36% готовы утверждать, что они точно не покинут Россию, если такая возможность представится. Наиболее перспективными целями опрошенные считают Германию и США, за эти страны проголосовало 20% респондентов.

Наиболее популярными причинами научной эмиграции являются: высокие зарплаты, более привлекательные условия труда, экологическая обстановка, высокая востребованность соответствующей специальности, развитая инфраструктура.

Результаты опроса позволили оценить первичные ежегодные убытки от утечки умов из России. В РФ каждый год примерно 1 млн выпускников, обучавшихся на бюджетной основе, получают дипломы [16]. Они учатся от четырех до шести лет (по программам специалитета, бакалавриата и магистратуры), и для оценки возьмем 5 лет в среднем. Ежегодно на каждого студента-бюджетника из бюджета РФ выделяется порядка 100 тыс. руб. [17]. Следовательно, за пять лет государство тратит на обучение порядка 500 млрд рублей. Пусть за границу точно уедут 20,1% студентов, 65% из тех, кто «скорее уедет», половина из тех, кто уверен на 50%, и 10% из тех, кто «скорее не уедет», в итоге 52,3% студентов уедут за границу. Соответственно в течение пяти лет из государственного бюджета РФ выделяется порядка 250 млрд рублей на обучение специалистов, которые покинут пределы России. При всем этом происходит вывоз человеческого капитала и научных знаний, измерить которые невозможно.

Учитывая сегодняшние настроения ученых, можно задаться следующим вопросом: что делает наше правительство для того, чтобы сократить поток научных мигрантов, или даже наоборот, стать магнитом для первоклассных иностранных умов? Надо учесть, что в первую очередь должны быть защищены отрасли, которые задают тренд научного прогресса на ближайшие десятилетия. Такими жизненно важными отраслями являются информационные технологии, нанотехнологии, «чистая» энергетика, биотехнология, биоинформатика, молекулярная биология, биомедицина. За их обеспеченность отвечает Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014–2020 гг.». Она имеет коммерческую и прикладную направленность, предусматривает международное сотрудничество в крупных научных группах. Также целью программы является развитие соответствующей инфраструктуры и уникальных научных установок. По состоянию на 2016 г., в рамках программы были опубликованы 1963 научные работы и подано 916 патентных заявок при плане в 1070 публикаций и 470 заявок [18]. При низком % ВВП в научном секторе внутреннее финансирование приоритетных отраслей выросло в период с 2014 по 2015 г. на 9,17% [19]. Таким образом, при правильном применении программы и прозрачности проводимых работ возможно частичное или полное восстановление уровня российской науки в этих отраслях на международной арене.

Нельзя обойти вниманием образование таких инновационных кластеров, как Дубна, Пущино, Зеленоград. На данный момент в РФ существует свыше 20 кластеров, роль которых заключается в развитии высоких технологий, привлечении инвестиций, создании предприятий. Данные институты также привлекают к себе российских ученых, широко известных за рубежом. Впоследствии это дает рождение новым научным группам, а затем

и институтам. Ярким примером является известный молекулярный биолог Константин Северинов, вернувшийся в Россию в нулевых годах, и образованная им научная группа. По его словам, «Российская наука не умерла, а переехала за рубеж, ее нужно не воскрешать, а возвращать»[20]. Тем не менее остается открытым вопрос регулирования деятельности таких институтов и обеспечения прозрачности выполняемых ими операций.

## Литература

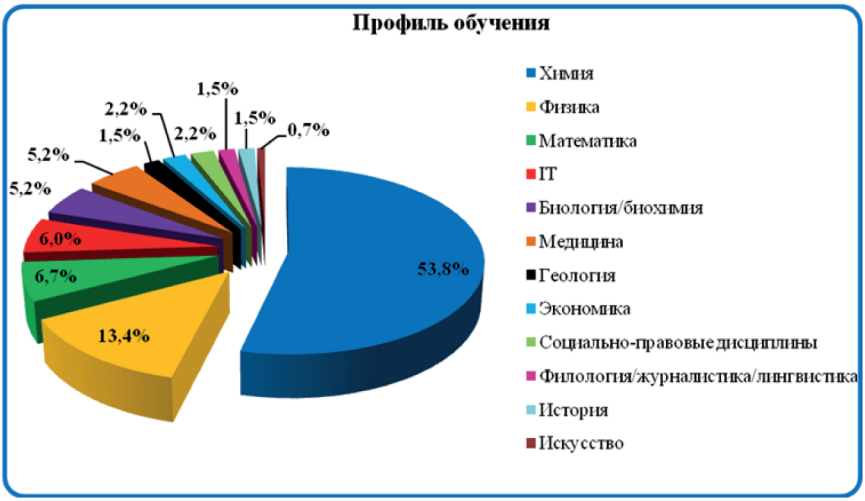

1. INSEAD // GII Framework. Режим доступа: https://www.globalinnovationindex.org/about-gii (дата обращения: 13.04.2018).
2. Федеральная служба государственной статистики // Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2016 гг. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1270707126016 (дата обращения: 13.04.2018).
3. InoPressa // Исход ученых умов, 8.10.2010. Режим доступа: https://www.inopressa.ru/article/08Oct2010/spiegel/science.html (дата обращения: 13.04.2018).
4. Russia: Despite Drain, Some Russian Brains Remain. Mereu F. — Russian Science and the World / Radio Free Europe // Radio Liberty, Inc., 30.07.2002. Режим доступа: http://prometeus.nsc.ru/eng/science/scidig/02/july.ssi (дата обращения: 13.04.2018).
5. *Korobkov A. V., Zaionchkovskaia Zh. A.* The Scale and Social Impact of the Russian Intellectual Migration. Association for Slavic, East European, and Eurasian Studies 42nd Annual National Convention. Los Angeles, CA, November 2010.
6. Федеральная служба государственной статистики // Россия в цифрах. Официальное издание. Под ред. Суринова А. Е. и др. М., 2016. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения: 13.04.2018).
7. Adzuna.ru // Вакансии лаборанта в Москве. Режим доступа: https://www.adzuna.ru/%D0%BC%D0%BE%D1%81%D0%BA%D0%B2%D0%B0/%D0%BB%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82 (дата обращения: 13.04.2018).
8. Газета.ru // Аренда упала на дно, 14.07.2015. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/realty/2015/07/14_a_7638045.shtml (дата обращения: 13.04.2018).
9. Indeed // Lab Technician Salaries in the United States. Режим доступа: https://www.indeed.com/salaries/Lab+Technician-Salaries (дата обращения: 13.04.2018).
10. Zillow // Rent. Режим доступа: https://www.zillow.com/cambridge-ma/rentals/ (дата обращения: 13.04.2018).
11. Université Pierre et Marie CURIE — Sciences et Médecine — UPMC — Paris. Режим доступа: https://www.sorbonne-universite.fr/ (дата обращения: 13.04.2018).
12. Первый МГМУ им. И. М. Сеченова Режим доступа: https://www.sechenov.ru/ (дата обращения: 03.04.2018).
13. OECD Data // Gross domestic spending on R&D Режим доступа: https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm (дата обращения: 13.04.2018)

14. Независимая газета // Невостребованность науки — угроза безопасности страны. Режим доступа: http://www.ng.ru/ideas/2010-02-08/9_science.htm l (дата обращения: 13.04.2018).
15. UNDP // Human Development Report 2016. Режим доступа: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf (дата обращения: 13.04.2018).
16. *Гохберг Л. М.* Образование в цифрах: 2013 краткий статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013.
17. Lenser.spb.ru // Сколько стоит обучение студента-бюджетника для государства? Режим доступа: http://lenser.spb.ru/news/250-skolko-stoit-obuchenie-studenta-byudzhetnika-dlya-gosudarstva.html (дата обращения: 13.04.2018).
18. Федеральная целевая программа // Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы». Режим доступа: http://www.fcpir.ru/ (дата обращения: 13.04.2018).
19. Федеральная служба государственной статистики // Внутренние затраты на научные исследования и разработки по Российской Федерации. Режим доступа: gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/nauka7.xls (дата обращения: 13.04.2018).
20. Российская газета // Гуд бай, Америка? В Россию вернулся ученый мирового уровня, 14.03.2007. Режим доступа: https://rg.ru/2007/03/14/uchenyj.html (дата обращения: 13.04.2018).

П Р И Л О Ж Е Н И Е

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА СРЕДИ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ РОССИИ

(Опрос проведен авторами статьи)


Профиль обучения
53,8%
13,4%
6,7%
6,0%
5,2%
5,2%
1,5%
2,2%
2,2%
1,5%
1,5%
0,7%
Химия
Физика
Математика
IT
Биология/биохимия
Медицина
Геология
Экономика
Социально-правовые дисциплины
Филология/журналистика/лингвистика
История
Искусство

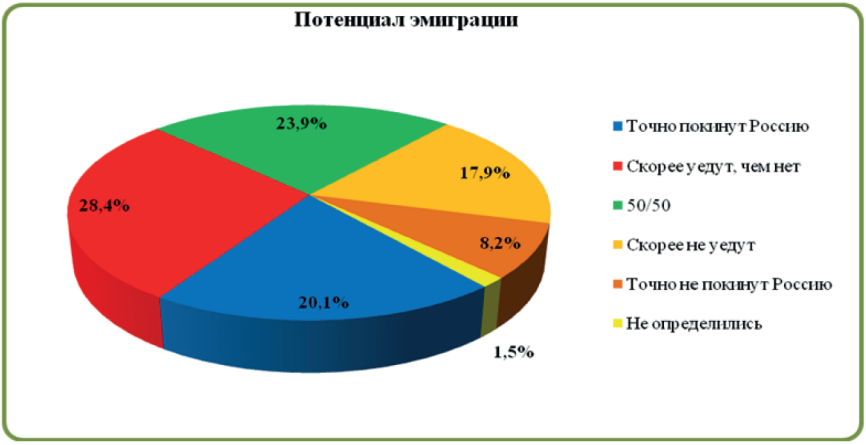
Мнение о процессе обучения в вузах России
Удовлетворяет
Не удовлетворяет
Затрудняются ответить
51,5%
21,6%
26,9%

Отношение к жизни и работе за границей
Хочу жить и работать
Хочу работать
Хочу жить
Не хочу
Затрудняюсь ответить
47,0%
15,7%
3,7%
18,7%
14,9%

Наиболее привлекательные страны для научной эмиграции
Доля проголосовавших
25%
20%
15%
10%
5%
0%
Германия
США
Великобритания
Канада
Швейцария
Франция
Чехия
Испания
Италия
Австралия
Норвегия
Финляндия
Голландия
Сингапур
Швеция
Япония
Израиль
Куба
Новая Зеландия

Актуальные причины для работы за границей
Возможность быстрого карьерного роста
Отсутствие проблем бюрократического характера
Низкий уровень коррупции
Низкая разитость соответствующей области в России
Более приемлемые условия труда
Высокая заработная плата
0%
20%
40%
60%
80%
Доля проголосовавших

Актуальные причины для жизни за границей
Наличие родственников
Приемлемое налогообложение
Политическая обстановка
Экологическая обстановка
Развитая инфраструктура
0%
10%
20%
30%
40%
50%
60%
70%
80%
Доля проголосовавших


Потенциал эмиграции
23,9%
17,9%
28,4%
8,2%
20,1%
1,5%
Точно покинут Россию
Скорее уедут, чем нет
50/50
Скорее не уедут
Точно не покинут Россию
Не определились

# ОПЫТ ГЕРМАНИИ В РЕШЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

*ЧЕРВОТКИНА Виктория,*
*философский факультет*

Экологическую ситуацию в современной России трудно охарактеризовать как благополучную, что объясняется, с одной стороны, большим количеством экологических проблем, доставшихся по наследству от плановой экономики, и хищническим вариантом современного российского капитализма — с другой. Важно понимать, что во времена СССР новые заводы, рост числа автомобилей, капитальное строительство и т.п. являлось демонстрацией прогресса и свидетельством промышленной мощи. Сегодняшние условия диктуют необходимость изменения парадигмы общественного производства. Настоящим прогрессом будет не строительство новых заводов, а хотя бы эффективное использование уже имеющихся. Безусловно, необходимо регулировать количество потребляемых ресурсов и переход на альтернативные («чистые») виды энергии.

Неутешительны статистические данные, по которым 15% территории, на которой проживает 60% всего населения, является неудовлетворительной по ряду параметров. Огромную проблему для экологии России представляет сфера энергетики, поскольку неэффективное использование ресурсов, расточительное потребление и отсутствие интереса к альтернативным источникам энергии как стороны предпринимательства, так и со стороны властей на региональном уровне порождают проблемы колоссального масштаба. Вырубка лесов имеет своим результатом уменьшение биоразнообразия, загрязнение воздуха и водоемов (в том числе радиоактивное) и огромное количество бытовых отходов. По данным ВЦИОМ 2013 г., граждане России считают, что бытовые отходы являются главной экологической проблемой страны. В 2011 г. их количество составляло 400 кг на человека [1]. На данный момент ситуация еще более критическая, так как существующие методы по контролю отходов являются неэффективными и даже пагубными для окружающей среды. В России утилизируются только 2% отходов, тогда как в среднем по Европейскому союзу утилизации подлежат 60% всех отходов. В Германии этот показатель достигает 90% [1].

В отличие от практики западных стран российские предприниматели совсем незначительно влияют на развитие инноваций. Специалисты связывают это с недостаточным вниманием государства к малому и среднему бизнесу и недостаточным уровнем предпринимательского климата

в стране. В этом смысле российской экономике просто жизненно необходимо формирование класса «ответственных предпринимателей».

Также государству необходимо повышать уровень социальной ответственности бизнеса. Например, можно уменьшить налог для таких предпринимателей, которые в своей работе используют экологически безопасные технологии. Ряд стран с развитой экономикой прошли этот путь.

Например, Германия, являющаяся одной из ведущих стран в мире. Экономику Германии можно охарактеризовать как постиндустриальную, так как в ее основе лежит сфера услуг и составляет 54% от общего объема. В производстве задействовано 45,9% экономики, в агробизнесе — 0,1% [1]. Стоит отметить, что в Германии очень развита инфраструктура. Безусловно, этот факт является важным фактором грамотной организации логистики, что способствует более эффективному потреблению топливных ресурсов. Германия характеризуется высокой степенью индустриализации, так как очень большую долю в общем объеме ВВП составляет промышленность. В то же время ведущие позиции в сфере промышленности составляют информационные технологии, биотехнологическое производство. Большую долю в процессе производства занимают производство из возобновляемых источников энергии и экологически чистые и безопасные технологии.

Большую роль в экономике страны играет сельское хозяйство, которое характеризуется эффективностью и экологичностью. Немецкий производитель старается отвечать спросу на экологически чистые продукты, поэтому старается использовать в процессе производства «чистые» технологии. Так, большинство немецких фермеров уже отказались от использования некоторых видов удобрений, которые не только потенциально опасны для человека, но и провоцируют ухудшение качества почвы, ее деградацию.

Бурный экономический рост Германии имел очень серьезные издержки в середине XX в. Отходы производства не просто влияли на чистоту воздуха и водоемов, но и способствовали резкому ухудшению качества жизни граждан промышленных районов. Так, в 1960–1970-х гг. отмечалось резкое увеличение заболеваемости населения. Это напрямую было связано с критической экологической обстановкой в то время.

Однако сегодня все ключевые экологические проблемы сняты. Германия практически отказалась от мусорных полигонов. На них отправляется не более 10% отходов. Сегодня страна решает проблему ликвидации ненужных полигонов, поскольку это требует больших финансовых и трудовых затрат. В среднем на ликвидацию одного полигона твердых и бытовых отходов (ТБО) и его последствий требуется не меньше 10 лет при условии эффективной работы и инновационных методов.

Важно отметить, что в борьбе с экологическими проблемами в Германии большую роль играет высокий уровень ответственности граждан. Так, большинство граждан обязуются сортировать свои бытовые отходы,

что облегчает работу коммунальных служб по их утилизации. В регионах за сортировку личного мусора местные жители получают внушительную скидку на коммунальные услуги. В Берлине в программе по сортировке мусора участвуют 83% домохозяйств. Причем в столице граждане никак не мотивируются материально, что это свидетельствует об их очень высоком уровне ответственности.

Большим плюсом для организации переработки мусора является наличие развитой инфраструктуры. В немецких городах в каждом дворе стоит по несколько разных контейнеров, предназначенных для разного типа мусора. За каждым контейнером приезжает специальный мусоровоз, который отвозит весь мусор одного типа сразу на перерабатывающую станцию.

В настоящее время Германия находится в авангарде государств, борющихся с экологическими проблемами. Она входит в топ-5 стран по количеству использования возобновляемых источников энергии. Так, согласно данным аналитического центра Agora Energiewende, в апреле этого года Германия поставила национальный рекорд в сфере возобновляемой энергетики: 85% всей потребляемой энергии поступило из возобновляемых источников [1].

Energiewende («энергетический поворот») — стратегия по увеличению доли энергии, получаемой из возобновляемых источников, в общем объеме потребляемой энергии. Также в Германии впервые будут построены ветряные электростанции не за счет государственных субсидий, а за счет инвестиций частных компаний. Ожидается, что строительство «чистых» энергетических предприятий позволит значительно снизить цены на энергию. Стоит отметить, что само предложение на строительство таких объектов демонстрирует огромный интерес со стороны предпринимательства и потенциал производства чистой энергии.

Важно, что в Германии большую роль в развитии экологии играют не только государство и социально ответственный бизнес, но и частные фирмы, полностью специализирующиеся на борьбе с экологическими проблемами. К их числу относятся: Veolia Deutschland, Denios (девиз: Umweltchuz und Sicherheit), Ruhverband и др. Как правило они занимаются разработкой инновационных методов для экологически чистого производства. Это очень выгодно, так как немецкий бизнес проявляет огромный интерес к выбору наиболее эффективных методов производства, использованию альтернативных источников энергии и улучшению экологической ситуации.

Стоит также отметить, по данным Федерального министерства окружающей среды Германии, процент людей, занятых в сфере охраны окружающей среды, каждый год растет. Каждый год в стране создаются новые рабочие места в сферах утилизации отходов, защиты воды и воздуха, регулирования уровня шума. Увеличение занятости в сфере экологии также помогает бороться с проблемой безработицы.

Прибыльным бизнесом в сфере экологии является переработка бытовых отходов. Например, фирма Berlin Recycling зарабатывает на том, что полностью подлежит переработке. Они вывозят мусор горожан и перерабатывают его в стеклянную тару, которая очень популярна у немецких производителей. Это выгодно, потому что, согласно статистике, 90% всей стеклянной тары в Германии изготовлено из вторичного сырья.

Отдельного внимания заслуживает неукоснительный рост площадей экологически чистых зон, на которых осуществляется хозяйственная деятельность. По данным Федерального министерства продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей Германии, с 1994 по 2008 г. площадь экологически безопасных районов увеличилась практически на 700 000 га. За этот же период увеличилось количество органических ферм на 9%. Экофермы являются серьезным игроком на рынке продовольственных товаров, так как потребитель испытывает особый интерес к экологически чистым продуктам. Безусловно, развитие экологического фермерства способствует улучшению экологической ситуации в стране. В России же вопрос фермерства, а тем более экологического фермерства, стоит довольно остро. Однако можно предположить, что освоение территории Сибири под сельскохозяйственные угодья позволит улучшить ситуацию.

Проведенный анализ свидетельствует, что существует ряд эффективных примеров развитых стран рационального и бережного отношения к окружающей среде, которыми России стоит воспользоваться ради возрождения экологического производства на территории нашей огромной страны.

## Литература

1. *Николаева И. П., Джинджолия О. А.* Формирование предпринимательского климата в России // Известия ВолгГТУ. 2010.

ИНТЕРВАЛЬНЫЕ

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Сборник статей
по итогам межфакультетской студенческой конференции