

УДК 334.7

DOI: 10.26456/2219-1453/2025.1.221-229

ИСТОЧНИКИ РАСШИРЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РОССИЙСКОГО ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н.Р. Глушков, Г.Л. Толкаченко

ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г. Тверь

Выживание фирмы на рынке зависит от сбалансированности достаточного размера капитала и наличия надежных рынков сбыта. При этом очень важной задачей является грамотное управление капиталом и, прежде всего, формирование эффективной структуры финансовых ресурсов и источников средств. Целью статьи является исследование возможных на сегодняшнем этапе развития экономики источников финансирования деятельности организаций и разработка рекомендаций по их эффективному привлечению. В статье рассматриваются современные особенности и проблемы развития государственно-частного партнерства, расширение данной формы финансирования и, тем самым, улучшение финансовых возможностей организаций. К тому же, важнейшим источником формирования финансовых ресурсов фирм является привлечение собственных и заемных средств. Поэтому практическая значимость данной работы заключается в разработке путей расширения использования данных источников для улучшения финансовых возможностей организаций на современном этапе развития экономики России с целью реализации наиболее важных и значимых инновационных и инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *финансовые возможности организации, государственно-частное партнерство, собственные источники формирования финансовых ресурсов, заемные источники формирования финансовых ресурсов.*

Экономика России в настоящее время развивается стремительными темпами. Этому способствует целый ряд факторов, в том числе санкции, объявленные нашей стране. При этом следует отметить, что вектор этого развития устремлен на перспективные, инновационные направления, которые диктуют реалии мировой экономики. Россия находится сегодня в пятерке наиболее активно растущих экономик и, соответственно, ее экономические планы направлены в будущее. Важнейшую роль в этих планах играет, безусловно, частный бизнес, от финансовых возможностей которого зависит во многом и состояние экономики страны в целом.

Выживание любой фирмы на рынке зависит от двух составляющих – достаточного размера капитала и надежных рынков сбыта. Эти факторы самым тесным образом взаимозависимы и взаимосвязаны между собой. Без надежного покупателя невозможно возместить затраты на производство продукции и, конечно же, получить прибыль. Но и без достаточного размера капитала говорить о производстве качественной, востребованной продукции, которая требует значительных вложений в материалы,

высокопрофессиональную рабочую силу, современное оборудование и другие факторы производства, не приходится, поскольку сегодня рынок сбыта завоевывается целой системой элементов, но, главным из них является соответствие запросам потребителей продаваемого товара, требования к которому возрастают год от года.

В настоящее время для многих организаций является очень важной, а порой и основной задачей, завоевание рынка сбыта и получение надежных потребителей, способных своевременно и полностью оплатить товар. И это совершенно справедливо, так как рынок сбыта определяет и наличие достаточного размера капитала, который позволит развивать бизнес, реализовывать новые перспективные инновационные проекты. Такая сложная задача решается для многих фирм с большим трудом и является зачастую основной причиной банкротства и ухода с рынка.

Для примера можно привести ситуацию на рынке Тверской области, что весьма показательно и для других регионов России. Практически ежемесячно открываются мелкие фирмы по торговле одеждой, обувью, парфюмерией, а также различного рода кафе, пекарни, пиццерии, закусочные и т.п. Но век таких предприятий недолог, так как качество реализуемой продукции не всегда отвечает потребностям покупателей, да и покупательная способность их в последние годы весьма серьезно снижается (среднемесячная начисленная заработная плата в Тверской области в январе-сентябре 2024 г. составила 61,65 тыс. руб.). Сокращение продаж приводит такие фирмы к проблемам с финансовыми ресурсами, и, как следствие, еще большему снижению качества продукции и объема продаж. Получается, что фирма попадает в замкнутый круг, выход из которого на первый взгляд, отсутствует.

Анализируя экономику Тверского региона, как, впрочем, и практически всех других регионов страны, следует отметить, что огромная потребность в современных строительных, промышленных фирмах, организациях сферы IT, туризма, образования сохраняется в последние годы весьма стабильно. Открытие названных направлений может весьма существенно укрепить рынок сбыта и позволит фирмам названного профиля расширяться и укрупняться. Но для развития перечисленных направлений необходимо наличие серьезного размера капитала, которым на сегодняшний день частный бизнес не располагает. Получается, что тот капитал, который имеется у частника, не позволяет производить современную продукцию, востребованную на рынке, а те направления бизнеса, являющиеся сегодня весьма актуальными, требуют значительного размера капитала, которым частные фирмы не обладают.

Решение данной проблемы лежит практически на поверхности и требует своего внимания и развития. Речь идет о государственно-частном партнерстве, которое позволит решить многие проблемы и развивать экономику регионов и России в целом в современном востребованном направлении [1].

Идея государственно-частного партнерства не является новой. Следует отметить, что первые ростки данной формы финансового обеспечения были применены еще в 1705 г. Петром Первым. Строительство

первых крупных оружейных заводов на Урале было осуществлено путем слияния капитала Никиты Демидова и средств из казны государства Российского. Это позволило решить многие проблемы и серьезно укрепить обороноспособность и экономику страны.

Ярким примером высочайшей эффективности государственно-частного партнерства является строительство известной во всем мире Эйфелевой башни в Париже. В 1887 г. Гюстав Эйфель и муниципалитет Парижа заключили договор об аренде возводящейся башни на 25 лет с субсидией в 1,3 млн франков. После этого Гюстав Эйфель оформил акционерное общество с уставным капиталом в пять миллионов франков, где половина принадлежала самому Эйфелю, а другая – коммерческим банкам [3]. Без такого слияния средств строительство башни просто не могло состояться.

При этом, мотивация обеих сторон в данном сотрудничестве более чем очевидна. Частный бизнес приобретает возможность реализации масштабных инновационных проектов, требующих серьезных финансовых вложений. Это обеспечивает устойчивый спрос, а значит и финансовую стабильность, что является основной целью бизнеса.

Понятна и мотивация государства. Вложение в крупные проекты совместно с частным бизнесом позволяет снять бюджетную нагрузку по содержанию объекта с сохранением профиля и возможностью влиять на условия его использования инвестором. К тому же, сохраняется возможность установления льгот и преференций для различных категорий граждан и привлечения частного капитала на наиболее эффективные и востребованные проекты.

Таким образом, финансовые возможности частного бизнеса серьезно возрастают и заставляют задуматься о более полной мобилизации всех имеющихся средств на реализацию проектов.

В осуществлении проектов государственно-частного партнерства имеется много особенностей, которые следует учитывать [8]. Так, например, следует четко обозначать распределение полученного дохода, а в случае получения сверхдохода, должны четко обозначаться и условия его распределения. К тому же объем бюджетного софинансирования необходимо четко рассчитывать исходя из сроков и потенциала окупаемости проекта. Срок должен рассчитываться с учетом прогнозных сроков окупаемости инвестиций частного и публичного партнеров, а также упущенной выгоды.

Следует отметить, что данная форма финансового обеспечения проектов в России уже действует и можно привести достаточно примеров [4, 7]. Так, строительство и последующая эксплуатация плавательного бассейна в городе Отрадное Ленинградской области, осуществленное в результате концессионного соглашения частного и публичного партнерства. Высокую эффективность показывает в настоящее время имущественный комплекс объектов водоснабжения Петрозаводского сельского поселения Челябинской области. Соглашение о государственно-частном партнерстве в отношении спортивного кластера в городе Воронеже также показало, что государственно-частное партнерство является весьма серьезным механизмом экономического развития.

При этом предлагается достаточно большое количество основных правовых форм реализации проектов государственно-частного партнерства, что существенно облегчает их реализацию. Чаще всего в Российской практике используется концессионное соглашение (около 80 процентов от всех реализуемых проектов). Но существуют и другие формы, среди которых договоры аренды с инвестиционными обязательствами, энергосервисные контракты, офсетные закупки и некоторые другие формы. Все это создает практические возможности для минимизации предварительных действий по подготовке к проведению в жизнь намечающихся проектов.

К тому же при реализации проектов государственно-частного партнерства сегодня используется огромное количество передовых технологий, среди которых датчики, большие данные, алгоритмы оптимизации, робототехника, блокчейны, компьютерное зрение, цифровые двойники, дроны и тому подобное.

Все это говорит о том, что в современном экономическом пространстве Российской Федерации созданы условия для проведения в жизнь проектов совместными усилиями государства и частного бизнеса. Однако, к сожалению, такая форма финансового обеспечения проектов является сегодня недостаточно широко распространенной.

При опросе десяти представителей частного бизнеса отраслей строительства и IT-технологий в Твери было отмечено, что все они хорошо знакомы с данной формой софинансирования и считают ее более чем востребованной в регионе. Кроме того, было отмечено, что все опрошенные готовы стать участниками реализации данных проектов, так как при всей успешности собственного бизнеса государственная поддержка и участие только усилят бизнес и позволят развивать самые востребованные направления хозяйств.

Анализ ситуации на рынке Тверской области показывает, что форма финансового обеспечения через государственно-частное партнерство находится практически на самом зачаточном уровне [5]. Так, по динамике реализации проектов Тверская область находится на 65 месте из 85. Первые места занимают Московская область и Москва, что вполне объяснимо состоянием финансового благополучия и бюджетов этих регионов, и, конечно же, частного бизнеса. По накопленному опыту реализации проектов государственно-частного партнерства и состоянию нормативно-правовой базы Тверской регион фактически находится на одном из последних мест (примерно 73 место из 85). На первых местах опять же находятся Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Таким образом, при абсолютно неоспоримой эффективности такой формы финансового обеспечения, о ее развитии говорить пока не приходится, что вполне объяснимо.

Существует целый ряд внешних факторов, серьезно тормозящих развитие данной формы [2]. И, прежде всего, высокие темпы инфляции в последние годы с тенденцией к повышению. К тому же, развитие государственно-частного партнерства в Московском регионе вполне объяснимо уровнем его экономического развития. Если же говорить о Тверском регионе, то следует признать, что уровень его экономического развития пока совершенно не позволяет развивать данную форму финансирования.

К числу внешних факторов, препятствующих государственно-частному партнерству, следует также отнести современную внешнюю политику государства, которая направлена на решение серьезных внешнеполитических задач. Такие проблемы, как конкуренция и низкая степень развитости финансовых инструментов, никоим образом не продвигают развитие этой формы. Решение данных проблем возможно при серьезном вмешательстве государства и регионов.

Самым главным, на взгляд авторов, препятствием для активизации участия государства (муниципалитета) в реализации серьезных инвестиционных проектов совместно с частным бизнесом является растущий дефицит бюджетов.

Так, если проследить динамику дефицита бюджета Тверской области, то получается, что в 2022 г. он составлял более 4,7 млрд руб., а в 2023 и 2024 гг. увеличился почти вдвое и составил около 10 млрд руб. Правительство Тверской области планировало избавиться от дефицита, но, к сожалению, ситуация не изменилась.

На пленарном заседании Законодательного собрания Тверской области во втором окончательном чтении принят главный финансовый документ региона на 2025 г. и плановый период 2026 и 2027 гг.

На 2025 г. доходная часть бюджета Тверской области предусмотрена в сумме 128,6 млрд рублей, на 2026 г. – 128 млрд рублей, на 2027 г. – 126,3 млрд. рублей. Расходы запланированы на 2025 год в сумме 141,8 млрд рублей, на 2026 г. – 127,5 млрд рублей и на 2027 г. – 125,5 млрд. рублей.

Бюджет региона остается социально ориентированным, сохранены приоритетные социально значимые направления поддержки населения, предусмотрены средства на повышение потенциала развития экономики. Однако, совершенно очевидным остается тот факт, что бюджет фактически не располагает средствами на участие в совместном партнерстве с частным бизнесом в реализации масштабных, современных проектов и является откровенно дефицитным. На 2026 г. намечается небольшой профицит, но это слабая надежда на развитие совместных взаимоотношений с бизнесом.

Исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод о том, что в ближайшее время частному бизнесу не приходится рассчитывать на участие государственных средств и необходимо рассчитывать на собственные финансовые ресурсы и предпринимать серьезные усилия для максимальной мобилизации всех имеющихся резервов.

Несомненно, в настоящее время можно предложить и начать внедрять в жизнь основные направления совершенствования системы реализации проектов государственно-частного партнерства [9].

Например, следует развивать инфраструктуру и ведение учета механизма государственно-частного партнерства в документах по долгосрочному социально-экономическому развитию региона. При этом необходимо включать показатели развития инфраструктурных объектов в прогнозные документы, выявлять определяющие ориентиры по применению механизмов государственно-частного партнерства в стратегиях социально-экономического развития региона с целью обеспечения

возможностей привлечения внебюджетных средств для развития приоритетных отраслей субъектов Федерации.

К тому же, следовало бы усилить взаимодействие государственного и монопольного управления механизмами государственно-частного партнерства в регионе. Для этого целесообразно создать совещательно-консультативный орган по развитию региональной инфраструктуры с привлечением внебюджетных средств и, используя информационные ресурсы сети Интернет разместить на порталах исполнительных органов власти полный перечень актуальных программ в сфере государственно-частного партнерства на федеральном, региональном и местном уровнях.

Безусловно, требует создания региональная нормативно-правовая база реализации проектов, соответствующая нормам федерального законодательства. При этом следует определить и утвердить порядок закрепления открытого перечня конкурсного отбора, возможностей обеспечения механизма реализации и видоизменения формы применения государственно-частного партнерства в рамках реализации инфраструктурного проекта.

Важнейшим фактором развития государственно-частного партнерства является создание условий для стимулирования участия негосударственного сектора экономики в подобных проектах [6]. В современных условиях ограничений, возможно, принятия целого ряда мер поддержки и стимулирования частного предпринимательства. Таких как, создание льготных условий налогообложения, особых режимов подключения к коммунальным сетям, оказание безвозмездных консультационных услуг, обеспечение открытого доступа к реализованным в смежных сферах проектам государственно-частного партнерства и т.п.

Хотя следует признать, что частному бизнесу препятствует целый ряд внутренних факторов, ограничивающих развитие государственно-частного партнерства в регионе. Несомненно, это в первую очередь ограниченность финансовых ресурсов, а также недостаточная информированность о реализации подобных проектов в стране и регионе, отсутствие опыта участия, боязнь рисков, проблемы с квалифицированными, в том числе узкоспециализированными трудовыми ресурсами и многие другие. Однако, в настоящее время препятствий для реализации серьезных, крупномасштабных проектов силами частного бизнеса становится все больше, и глубина их только усиливается. Это связано со снижением возможностей мобилизации и увеличения капитала организаций.

Прибыль является основным источником собственных средств любой фирмы. В последние годы подавляющая часть организаций направляет ее на премирование и выплату дивидендов, то есть «проедание» прибыли. Это серьезно подрывает финансовые возможности бизнеса. Ставка налога на прибыль увеличивается до 25 %, возрастает ряд других налогов, что еще сильнее ударит по возможностям бизнеса в реализации серьезных проектов. И это в условиях, когда серьезно снижаются возможности рынка сбыта в России в целом, и в Тверском регионе в частности.

Важнейшим источником формирования финансовых ресурсов в организации являются амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления по основным фондам отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся, и начисляются независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

По своему экономическому содержанию они являются финансовым источником возмещения изношенных основных фондов. И это, действительно, соответствует природе появления амортизационного фонда. Однако, в условиях даже невысокого уровня инфляции (а она сегодня достаточно высока) применение амортизации для целей обновления основных фондов фактически невозможно. Так, при сроке использования станка, например, 10 лет и стоимостью 150 тыс. рублей полностью начисленной амортизации не хватит на приобретение нового, так как цена его будет уже в разы выше.

В условиях высокой инфляции, сложившейся в последующие годы, снизилась роль амортизационных отчислений как источника финансирования инвестиционной деятельности в связи с ориентацией предприятий на краткосрочное выживание в ущерб долгосрочным интересам развития. Испытывая недостаток оборотных средств, предприятия используют амортизационные отчисления на их пополнение, включая выплату заработной платы, что является серьезнейшим нарушением экономических законов. Можно воспользоваться существующими методами ускоренной амортизации, но это также создает целый ряд серьезных проблем для предприятия.

Использование ускоренной амортизации до настоящего времени не получило широкого распространения. Она позволяет быстрее перенести стоимость основных средств на расходы организации. Экономия достигается за счет сокращения налоговой базы по налогу на прибыль. Однако условия применения ускоренной амортизации четко ограничены. Применение повышающих коэффициентов для ее расчета и критерии для ее применения предусмотрены ст. 259.3 НК РФ.

Как показывают отчетные данные, начисление амортизации даже обычным методом после переоценок основного капитала может означать для предприятий превышение себестоимости над выручкой от реализации продукции. Амортизация утяжеляет себестоимость, если оборудование простаивает. Завышение амортизации губительно с точки зрения потока денежных средств – эффективно до момента, пока финансовый результат деятельности положителен.

Во все времена предприниматели для осуществления своей деятельности привлекали заемные средства, что позволяло реализовывать весьма значимые проекты и поддерживать на высоком уровне свое финансовое состояние. Однако, размер ключевой ставки за последние три года возрастает весьма существенно, что влечет за собой увеличение стоимости заемных средств. В настоящее время минимальный процент, по которому фирма может привлечь кредит, составляет не менее 25 %, что требует рентабельности 26-35 %, достижение которой весьма проблематично.

Таким образом, обеспечение финансовых возможностей для любой фирмы в настоящее время является весьма серьезной проблемой, и решать ее, как следует из всего вышеизложенного, необходимо комплексно. Использование каждого из возможных элементов системы финансового обеспечения деятельности фирмы позволит максимизировать имеющийся капитал и, соответственно, создаст комфортные условия для завоевания рынка сбыта.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон № 224-ФЗ [принят Государственной Думой 13 июля 2015 года]. Справочная система «Консультант Плюс». – Текст: электронный. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/?ysclid=lf4ge9swbk652727714 / (Дата обращения 29.01.2025).
2. Гоосен Е.В. Основы государственно-частного партнерства: учеб. пособие Кемерово: Изд-во Кемеровский государственный университет, 2010. 158 с.
3. Как строили Эйфелеву башню: сайт. – URL: <https://masterok.livejournal.com/724344.html> (Дата обращения 29.01.2025). Текст: электронный.
4. Кожевников С.А. Особенности развития государственно-частного партнерства в регионах России // Вопросы территориального развития. 2015. №9(29). С. 1-9. ISSN 2307-5589
5. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развитию государственно-частного партнерства по итогам 2023 года/ Минэкономразвития РФ: официальный сайт. - Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d22/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo/rejting_subektov_rossiyskoy_federacii_po_urovnyu_razvitiya_gchp_za_2023_god.html?ysclid=m6hsg6yfq6235498093 (Дата обращения: 29.01.2025).
6. Рынок государственно-частного партнерства в России: проблемы и перспективы развития / IPT group : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – Текст : электронный. URL: <https://iptg.ru/upload/iblock/5a5/5a5d4440ca6eec9837c16003dc2f69c2.pdf?ysclid=lf4wj33dm9378361027> (Дата обращения: 29.01.2025)
7. Семенова Н.Н. Риски государственно-частного партнерства // Россия: тенденции и перспективы развития. 2020. №15-1. С. 363 – 366. ISBN 978-5-248-00954-1
8. Сиваев С.Б. Государственно - и муниципально-частное партнерство в России и за рубежом: учебное пособие / С.Б. Сиваев, Э. Маркварт. – Москва: «Дело» РАНХиГС, 2018.- 404 с. ISBN 978-5-7749-1369-5
9. Сизова Ю.С. Проекты государственно-частного партнерства как форма поддержки предпринимательства // Современная конкуренция. 2020. №2 (78). С. 36–48. ISSN 1993-7598

Об авторах:

ГЛУШКОВ Никита Романович – аспирант 2 курса направления подготовки 5.2.4 Финансы кафедры финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170021, Тверь, ул. Грибоедова 2-я, д. 2); e-mail: nickgluchkov69@mail.ru, ORCID: 0009-0001-2776-2852.

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов Института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33), e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru, ORCID 0000-0003-3633-059X, SPIN-код: 7289-3653.

SOURCES OF EXPANDING FINANCIAL CAPABILITIES OF RUSSIAN PRIVATE BUSINESS IN THE MODERN ECONOMY

N.R. Glushkov, G.L. Tolkachenko

FGBOU VO “Tver State University”, Tver

The survival of a company in the market depends on the balance of sufficient capital and the availability of reliable markets. At the same time, a very important task is competent capital management and, above all, the formation of an effective structure of financial resources and sources of their formation. The purpose of this article is to study all sources of financing for the activities of organizations that are possible at the current stage of economic development and develop recommendations for their effective involvement. The article discusses issues of modern features and problems of the development of public private partnership and the expansion of this form of financing and, thereby, improving the financial capabilities of existing organizations. In addition, the most important source of the formation of financial resources of firms is the attraction of own and borrowed funds. Therefore, the practical significance of this work lies in the development of ways to expand the use of these sources to improve the financial capabilities of organizations at the current stage of the development of the Russian economy in order to implement the most important and significant innovative and investment projects.

Keywords: *financial capabilities of the organization, public private partnership, own sources of formation of financial resources, borrowed sources of formation of financial resources.*

About the authors:

GLUSHKOV Nikita Romanovich – 2nd year master's student of the field of study 38.04.08 Finance and Credit of the Finance Department of the Institute of Economics and Management, FGBOU VO “Tver State University”, Tver (170021, Tver, Griboedova 2nd str., 22); e-mail: nickgluchkov69@mail.ru, ORCID: [0009-0001-2776-2852](https://orcid.org/0009-0001-2776-2852).

TOLKACHENKO Galina L'vovna – Head of the Department of Finance, Candidate of Economic Sciences, Professor, Institute of Economics and Management, FGBOU VO “Tver State University” (170000, Tver, Zhelyabova St., 33); e-mail: Tolkachenko.GL@tversu.ru, ORCID 0000-0003-3633-059X, SPIN-код: 7289-3653.

Статья поступила в редакцию 28.02.2025 г.

Статья подписана в печать 17.03.2024 г.