

Научная статья

УДК 336.62

DOI: <https://doi.org/10.18721/JE.16204>



ОЦЕНКА ОТРАСЛЕВОЙ ИНФЛЯЦИИ ИЗДЕЖЕК ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Д.В. Сидоркин¹ , Д.А. Дмитриева² 

¹ Санкт-Петербургский университет
Министерства внутренних дел Российской Федерации,
Санкт-Петербург, Российская Федерация;

² ООО "ТД "Артель",
Санкт-Петербург, Российская Федерация

✉ d_sidorkin@mail.ru

Аннотация. Преобразование финансовой системы вслед за изменяющейся конъюнктурой сегментов мировой экономики затронуло один из важнейших показателей – инфляцию. Инфляция как макроэкономическое явление оказывает существенное влияние на деловую активность через стоимость источников формирования промышленного капитала. Теоретический анализ. Фиксируемая инфляция складывается в силу воздействия следующих факторов: роста человеческого капитала, логистических издержек, транзакционного эффекта, а также отсутствия необходимых сырья и материалов. Эмпирический анализ. Учитывая практическую вовлеченность авторов в строительный сектор экономики, доступность достоверных массивов данных, с целью глубокого и качественного раскрытия темы, обеспечения объективности результатов исследования авторы выбрали строительную отрасль, как базовую. В результате исследования выявлено оценочное влияние инфляционного давления на различные категории бизнеса в сфере строительства. Крупный бизнес, по сравнению со средним и малым бизнесом, имеет большие возможности для мобилизации внутреннего потенциала и резервов, тем самым сглаживая инфляционное давление. Малые и средние компании наиболее подвержены отраслевой инфляции. Результаты. Результатом исследования стало предложение о внедрении в понятийный аппарат экономической науки понятия «отраслевая инфляция» в силу сформированной авторами доказательной статистической базы, а также показателя «коэффициент МСП-дефлятор» для каждой отдельной категории бизнеса, тем самым обеспечивая качественную и точную оценку влияния инфляции на финансовую модель и денежные потоки компаний. Выводы исследования могут применяться Минэкономразвития РФ в прогнозировании влияния инфляции на экономику не по среднему значению, а через детализацию коррекционной зависимости по каждой категории бизнеса исходя из отраслевой принадлежности; выработки полноценной политики поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны Правительства РФ, государственных компаний и региональных властей. В рамках прикладного значения полученные результаты исследования используются при формировании технико-экономического обоснования строительных объектов, возводимых ООО «МастерСтрой»¹.

Ключевые слова: инфляция строительного сектора экономики, отраслевая инфляция, инфляция издержек, коэффициент МСП-дефлятор, ипотечный потенциал

Для цитирования: Сидоркин Д.В., Дмитриева Д.А. (2023) Оценка отраслевой инфляции издержек для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. П-Economy, 16 (2), 52–74. DOI: <https://doi.org/10.18721/JE.16204>

Research article

DOI: <https://doi.org/10.18721/JE.16204>

ASSESSMENT OF SECTORAL COST INFLATION FOR SMALL, MEDIUM AND LARGE BUSINESSES

D.V. Sidorkin¹  , D.A. Dmitrieva² 

¹ Saint-Petersburg University of the Ministry of the Interior of the Russian Federation, St. Petersburg, Russian Federation;

² LLC "TD "Artel", St. Petersburg, Russian Federation

✉ d_sidorkin@mail.ru

Abstract. The transformation of the financial system following the changing situation in the segments of the world economy has affected one of the most important indicators: inflation. Inflation as a macroeconomic phenomenon has a significant impact on business activity through the cost of sources of industrial capital formation. Theoretical analysis. Fixed inflation is formed due to the impact of the following factors: the growth of human capital, logistics costs, the transaction effect, as well as the lack of necessary raw materials and supplies. Empirical analysis. Given the practical involvement of the authors in the construction sector of the economy, the availability of reliable arrays of data, in order to provide a deep and high-quality disclosure of the topic, to ensure the objectivity of the research results, the authors chose the construction industry as the base. As a result of the study, the estimated impact of inflationary pressure on various categories of business in the construction industry was revealed. Large business, in comparison with medium and small businesses, has greater opportunities to mobilize internal potential and reserves, thereby smoothing out inflationary pressure. Small and medium-sized companies are most exposed to industry inflation. Results. The result of the study was a proposal to introduce the concept of “industry inflation” into the conceptual apparatus of economic science. The authors managed to form a verified statistical database, as well as the indicator “SME-deflator coefficient” for each individual category of business, thereby providing a high-quality and accurate assessment of the impact of inflation on the financial model and cash flows of companies. The conclusions of the study can be used by the Ministry of Economic Development of the Russian Federation in forecasting the impact of inflation on the economy not by the average value, but by detailing the corrective dependence for each category of business based on industry affiliation; development of a full-fledged policy to support small and medium-sized businesses by the Government of the Russian Federation, state companies and regional authorities. As part of the applied value, the results of the study are used in the formation of a feasibility study for current construction projects of MasterStroy.

Keywords: inflation in the construction sector of the economy, sectoral inflation, cost inflation, SME-deflator coefficient, mortgage potential

Citation: Sidorkin D.V., Dmitrieva D.A. (2023) Assessment of sectoral cost inflation for small, medium and large businesses. *П-Economy*, 16 (2), 52–74. DOI: <https://doi.org/10.18721/JE.16204>

Введение

Актуальность исследования инфляции основывается на практической значимости для авторов² темы статьи и заключается в необходимости внедрения методики градации предприятий (стадии развития) с учетом воздействия инфляции на финансово-хозяйственную деятельность. Не достаточное раскрытие данного направления исследования привело к реализации механизмов компенсационного характера, которые не учитывают степень влияния инфляции на финансовые показате-

² Сидоркин Д. В., служил в ВС РФ 11 лет в рядах Федерального агентства Специального Строительства. Прошел должности от старшего офицера бухгалтерии до заместителя начальника строительного управления, начальника финансово-экономического отдела главного бухгалтера генподрядного управления. Объекты строительства: защитная дамба, г. Кронштадт, космодром «Плесецк», городской суд Санкт-Петербурга в Московском районе, стадион «Зенит», АЭС г. Сосновый Бор, аквапарк для Балтийского флота ВМР России г. Балтийск, НИИ ГПЭЧ пос. Кузьмолowo в Лен. области, космодром «Восточный» и т. д. После ликвидации Федерального агентства Специального Строительства работает в строительной отрасли народного хозяйства более 11 лет (подряд, генеральный подряд), должности - главный бухгалтер, финансовый директор. Основной регион службы и работы – Северо-Западный федеральный округ, Московская область, Москва. Дмитриева Д. В. – руководитель отдела продаж строительных материалов ООО «ТД «Артель». ООО «ТД «Артель» выступает дистрибьютором крупных производителей строительных материалов в Москве и Московской области.

ли предприятий. Так, например, рядом постановлений Правительства РФ предусмотрено компенсация роста стоимости материалов до 30% за период 2021–2022 гг. В то же время столь «однобокий» подход не совсем коррелирует со сложившейся обстановкой в данном секторе экономики. В статье показано, что девелоперы понесли дополнительные затраты в пределах 30% из роста стоимости строительных материалов, в то время как малый бизнес зафиксировал затраты по данной статье в значительной степени превышающие сметную стоимость (более 30%). Необходимо напомнить требования Президента РФ В.В. Путина о всесторонней помощи предприятиям малого и среднего бизнеса с целью повышения конкурентной среды. Но усреднение показателей по всем категориям предприятий ведет к не совсем корректной адресной поддержке предпринимательского сообщества. Особо ярко это проявляется, как можем наблюдать, в период экономических катаклизмов и рецессий. Инфляционный «урон», причиняемый финансово-хозяйственной деятельностью каждой категории предприятий различен, и к сожалению, исходя из практической деятельности авторов никем не учитываемый из-за ограничительных мер. Таким образом малому бизнесу приходится принимать на убыток не компенсируемые в рамках постановлений Правительства РФ затраты. Отсюда проблемы с конкуренцией (банкротство генподрядчиков и подрядчиков), падение эффективности корпоративного управления и отчасти рост стоимости квадратного метра. Это означает, что инфляция, являясь детерминантом, подлежит более глубокому анализу воздействия на экономику, это подтверждается публикациями российских и зарубежных авторов.

Инфляция как процесс исследуется непрерывно. В частности, Е.А. Звонова и В.Д. Топчий отмечают³, что инфляция издержек имеет место в том случае, когда наблюдается резкий рост уровня заработной платы, рост общего уровня затрат на одну единицу продукции, а также повышение издержек производства под влиянием монопольного взвинчивания цен поставщиками (в частности, в сфере строительства и транспорта). Невозможно не согласиться с тем фактом, что в современных условиях мы наблюдаем как раз инфляцию издержек. Среди основных источников современной инфляции авторы выделяют:

1. отток дешевой рабочей силы, который вызвал существенное увеличение издержек на человеческий капитал;

2. рост логистических издержек, которые вызваны не только разрывом устоявшихся связей, но и стоимостью содержания автопарков, прежде всего крупных грузовых транспортных средств, с учетом того, что Холдинг «Российские железные дороги» в силу загруженности не справляется с потоками по направлениям Дальний Восток – европейская часть России, юг России – европейская часть России;

3. транзакционный эффект издержек – это оборудование, программное обеспечение, которые российские компании приобретали за рубежом.

Мау В. А. выделил следующие причины ускорения инфляции:

1. Стимулирование экономики продолжительный период времени.
2. Ограничение предложения, как итог мер борьбы с пандемией.
3. Высокая бюджетная задолженность и как итог риски, связанные с обслуживанием долга и исполнения социальных обязательств.

4. Инфляция в США и Европе носит фискальный характер, а не монетарный.

5. Разрыв цепочек формирования добавочной стоимости привело к нарушению восстановления экономики после пандемии.

6. Энергетический кризис [1].

Переориентация поставщиков в рамках риск-менеджмента на новые рынки требует формирования компенсационных механизмов в стоимости продукции и услуг на следующие риски:

³ Звонова, Е. А. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. А. Звонова, В. Д. Топчий; под общей редакцией Е. А. Звоновой. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – с. 75–76 – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-14627-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/491858> (дата обращения: 20.02.2022)

1. валютные;
2. неисполнение договорных обязательств;
3. логистические;
4. геополитические;
5. банковские, а именно заморозка средств на расчётных счетах в силу санкционного законодательства;
6. гарантийные, а именно вопрос качества оборудования из стран Европейского союза в сравнении с Китаем, в большинстве случаев, указывает на то, что уровень системы контроля выпускаемой продукции у европейских стран чуть выше, чем в Китае [2].

Б.В. Корнейчук отмечает следующее: «Непредсказуемая инфляция порождает дополнительные предпринимательские риски и ухудшает условия для инвестирования» [3]. Такого же мнения придерживается А.Д. Некипелов и приходит к выводам: «Ключевым элементом проводимой макроэкономической политики является стремление обеспечить низкий уровень инфляции»⁴. Исходя из этого, можно утверждать о согласованности вышеприведённых выводов и макроэкономической политики Минфина и Центрального банка России в отношении высокой инфляции в России, которая определенно воспринимается как негативный элемент развития экономики. В основе такого подхода лежит финансовая стабильность любой ценой, в том числе за счет экономического роста.

Что касается зарубежных исследователей, таких как Уильям Ф. Шарп – профессор Высшей школы бизнеса Стэнфордского университета, Гордон Дж. Александер – профессор в области финансов Миннесотского университета, Джеффри В. Бэйли – менеджер консалтинговой компании Richards & Tierney отмечают существенность процесса инфляции, поскольку для экономики Соединенных Штатов она представляет собой важный аспект. По их мнению, инфляция имеет влияние на предпринимательство только в том случае, когда строятся долгосрочные прогнозы. Они также отмечают тот факт, что инфляция имеет не только негативные последствия, но и позитивные, в частности для должников.

В рамках исследования влияния инфляции на различных экономических агентов, Центром европейских политических исследований было установлено ожидание различного потенциала роста стоимости цен на активы и ресурсы, что напрямую влияет на сохранение уровня цен и качества эффективности корпоративного управления в условиях турбулентности [4].

Однако исследование оценки влияния инфляции на различные категории предприятий в настоящее время не нашло отражения ни в одной научной работе.

Таким образом:

Предмет исследования: макроэкономическое влияние инфляции.

Объект исследования: оценка влияния инфляции на различные категории⁵ бизнеса.

Цель исследования: доказать повышенное негативное влияние инфляции на предприятия МСП в сравнении с крупными (системообразующими) компаниями.

Задача исследования: экономическое обоснование необходимости разработки прикладной методики учета влияния инфляции на различные категории бизнеса с целью повышения качества прогнозирования показателей не только у субъектов экономической деятельности при реализации инвестиционных проектов, но и на макроуровне с целью предоставления более точной информации сценарного развития экономики в условиях санкционного давления.

⁴ Корнейчук, Б. В. Макроэкономика. Продвинутый курс: учебник и практикум для вузов / Б. В. Корнейчук. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – с. 37 – (Высшее образование). – ISBN: 978-5-534-02582-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/490233> (дата обращения: 20.02.2022)

⁵ Категория бизнеса – это более чем распространённый термин в обращении у законодателей и финансистов: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/08b3ecbcde9a360ad1dc314150a6328886703356/ http://vologda-portal.ru/oficialnaya_vologda/index.php?ID=164916&SECTION_ID=4453

Теоретический анализ

Рассмотрим взгляд предпринимательского сообщества в сфере строительства на вопрос инфляции. Несмотря на то, что согласно российским исследованиям банкротств в целом стало меньше в 2021 году, в строительстве число банкротств выросло за год на 9,5%⁶. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования отмечает тот факт, что несмотря на рост банкротств в данной сфере, он все же не превышает допандемийный уровень 2019 года. Тем не менее, в течение 2020–2021 гг. мы наблюдали резкий скачок цен на основные материалы, такие как кирпич, газобетон, стальная арматура, кровельные материалы и прочее. Рост цен на перечисленные номенклатуры в 2022 году по прогнозу составил приблизительно 20% [5]. Вице-премьер Марат Хуснуллин в июне 2021 года сообщил о необходимости индексировать стоимость заключенных контрактов на 15%, поскольку рост стоимости строительных материалов может сформировать предпосылки обрушения строительного сектора экономики⁷. Он также сообщил о том, что в настоящее время увеличиваются риски в области проектного финансирования строительных объектов в связи с ежегодным ростом цен на материалы. Компании строительной отрасли также обеспокоены ростом цен, который определенно превышает заявленный уровень инфляции в стране. Данное различие связано с тем, что официальная инфляция не учитывает специфику бизнеса, она показывает изменение цены на те продукты и услуги, которые имеют наибольшее значение для населения. Однако, если подходить к вопросу качественной оценки деятельности крупных, средних и малых компаний в сфере строительства, хочется отметить тот факт, что необходимо использовать по категориям бизнеса показатель «отраслевая инфляция», который более корректно будет учитывать текущую и прогнозируемую ситуацию в данном сегменте бизнеса.

Компании строительного сектора из Соединенных Штатов Америки также столкнулась с затруднениями. Рост инфляции оказался выше прогнозных значений. Аналитики говорят о том, что причина инфляции связана с немонетарными факторами в силу наличия корреляционной зависимости со следующими детерминантами: высокий рост сырьевых цен, логистические ограничения в условиях высокого спроса, проблемы с рынком труда⁸. Таким образом, можно отметить, что инфляция издержек складывается и на строительном рынке США [6]. Что касается европейских стран (по оценке страховой компании Euler Hermes, специализирующейся на страховании экспортных кредитов), в строительной отрасли в Европе наибольший ущерб понесут малые и средние предприятия, поскольку они не имеют значительных резервов для сдерживания постоянно растущих цен, в отличие от крупного бизнеса. Европейское сообщество отмечает увеличение банкротств примерно на 15–24% среди малых и средних предприятий строительного сектора, что опять же связано с немонетарными факторами. Инфляция достигла своего максимума в Германии, Испании и других странах Европейского Союза [7]. Строительная сфера Европы столкнулась с затруднениями в связи с миграцией персонала в другие отрасли экономики, на 30% сократилось количество занятых в строительной сфере из-за условий работы, низкой заработной платы и так далее. Таким образом, строительные сектора постиндустриальных экономик также испытывают на себе явную инфляцию издержек, связанную с проблемами в логистике, стоимости и количестве строительных материалов, а также во взаимоотношениях с основными производственными силами.

Немаловажным аспектом исследования является то, как относится к инфляции население — потребители конечных товаров и услуг строительных компаний. Из-за высокого уровня неопределенности внешней среды российские потребители склонны ожидать цены на товары и услуги, которые гораздо выше заявленного официального уровня. Вследствие этого в России преоблада-

⁶ А. Комраков. Влияние инфляции на российский бизнес, 2021 г. URL: https://www.ng.ru/economics/2022-01-19/4_8349_business.html (дата обращения: 20.02.22)

⁷ Ильюшенко Д., Филатов А. Рост стоимости материалов для нас угроза номер один. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/02/10/908811-rost-inflyatsii-ssha> (дата обращения: 22.04.22)

⁸ Ведомости. Финансы. Рост инфляции в США, 2022 г. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/02/10/908811-rost-inflyatsii-ssha> (дата обращения: 22.02.22)

ют высокие инфляционные ожидания населения [8]. Внутренний спрос на подорожавшую строительную продукцию уже снизился из-за наблюдавшегося и ожидаемого стремительного роста цен [9]. Потребители строительных материалов и услуг отмечают, что за последний год наблюдался рост цен не менее, чем на 30%. Что касается зарубежных исследований, в частности исследования инфляционных ожиданий населения Европы и США, то здесь необходимо отметить то, что они приближены к целевому показателю, а именно к уровню таргетируемой инфляции [10]. Несмотря на то, что долгосрочные инфляционные ожидания все же завышены, тем не менее они остаются приближенными к среднему значению по предыдущим периодам и хорошо зафиксированы, в отличие от российских [11].

Эмпирический анализ

В ходе исследования проанализированы цены на основную номенклатуру строительной сферы за последние 5 лет для выявления отраслевой инфляции, а также основные финансовые показатели более 400 компаний с группировкой по категориям бизнеса (крупный, средний, малый и микропредприятия).

Показатель средней отраслевой инфляции рассчитывается исходя из динамики цен на основные номенклатуры, а также цен на бензин, который используется в логистических целях для перевозки необходимых строительных материалов. На основе данных Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС), которая была создана и введена в эксплуатацию в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26 мая 2010 г. № 367, были проанализированы коэффициенты инфляции на основные строительные материалы за период 2017–2021 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Коэффициенты инфляции основных стройматериалов, %⁹
Table 1. Inflation coefficients of basic building materials, %

№	Номенклатура	Средний коэффициент инфляции по сравнению с предыдущим периодом				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Гравий	-13,32	97,60	34,14	21,39	35,59
2	Щебень	84,41	54,96	56,64	4,82	67,13
3	Смеси песчано-гравийные	10,27	18,73	63,21	75,60	45,48
4	Пиломатериалы хвойных пород	83,97	68,66	14,17	12,71	173,40
5	Битумы нефтяные	176,17	177,14	102,25	-56,28	257,53
6	Плитки керамические для полов	99,61	76,62	63,43	28,90	66,53
7	Трубы керамические	75,03	52,32	0,88	1,91	89,95
8	Гипс строительный	29,96	77,36	-36,65	8,02	-67,39
9	Кирпич строительный из цемента, бетона или искусственного камня	-123,6	95,52	47,76	1,03	-84,29
10	Кирпич силикатный и шлаковый	9,74	3,30	41,28	17,42	46,34
11	Блоки стеновые силикатные	309,07	-3,04	5,10	53,10	-12,95
12	Изделия из гипса строительные	-51,06	-87,71	59,45	47,67	11,75
13	Растворы строительные	19,41	28,91	11,62	28,91	15,49
14	Материалы рулонные кровельные и гидроизоляционные	75,03	117,04	58,11	-6,22	89,95
15	Материалы и изделия минеральные тепло- и звукоизоляционные	40,84	34,78	13,57	4,75	204,72

⁹ Рассчитано по данным: Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). URL: <https://fedstat.ru/> (дата обращения: 03.03.22)

Окончание таблицы 1

16	Сталь арматурная горячекатаная для железобетонных конструкций	80,37	129,21	33,02	-39,56	474,92
17	Кирпич керамический неогнеупорный строительный	36,64	16,97	41,70	33,17	120,86
18	Олифы	16,10	2,54	27,63	2,33	51,81
19	Бетон, готовый для заливки (товарный бетон)	29,96	43,92	30,26	22,96	10,80
20	Электроэнергия	93,55	38,43	106,24	69,38	83,34
21	Бензин автомобильный	47,74	68,88	64,10	13,77	93,02
22	Топливо дизельное	80,24	208,99	83,91	-2,53	47,34
23	Окна и их коробки деревянные	-13,66	16,16	0,24	0,41	121,26
24	Двери, их коробки и пороги деревянные	80,24	-12,41	467,80	9,11	137,49
25	Цементы общестроительные	77,37	65,40	55,01	32,77	168,21
26	Блоки и прочие изделия сборные строительные	-14,70	22,35	62,39	-11,22	121,26
27	Сваи железобетонные	53,15	80,66	71,32	30,16	109,76
28	Панели стеновые наружные железобетонные	65,66	102,92	50,56	47,79	141,38
29	Панели стеновые внутренние железобетонные	37,52	82,38	76,10	49,62	116,04
30	Блоки стеновые железобетонные	-13,66	10,26	45,29	35,03	59,55
31	Плиты покрытий железобетонные	27,85	56,41	42,09	68,07	101,24
32	Плиты перекрытий железобетонные	52,32	64,31	74,68	22,43	125,83
33	Листы хризотилцементные волнистые (шифер)	49,06	46,16	1,33	135,43	158,42
Итого коэффициент инфляции		48,83	56,23	56,63	23,12	96,42

Таким образом, средняя инфляция по отрасли была гораздо выше значений официальной инфляции. В 2021 году она составила 96,42% против значения 8,4% официальной инфляции в стране. Это связано с тем, что отраслевая инфляция напрямую учитывает специфику конкретного бизнеса, учитывает цены на продукцию и услуги, которые представляют для определенной сферы экономики наибольшее значение. Показатель отраслевой инфляции предлагает довольно важный аспект для дальнейшего изучения в целях оценки и анализа деятельности компаний (рис. 1).

На промежутке 2017–2019 гг. отраслевая инфляция находилась на уровне 50–56% и была достаточно стабильна, но при этом ее рост оказался высоким. В 2020 году произошло резкое снижение показателей, уровень инфляции составил примерно 23%. Экономика России смогла, перестроившись, мобилизовать внутренние ресурсы, прежде всего потенциал снижения корпоративных издержек, и тем самым обеспечить снижение динамики роста строительных материалов. В 2021 году мы видим увеличение уровня инфляции в 4 раза. Существует несколько причин такого существенного роста.

Во-первых, была оказана поддержка со стороны Правительства РФ, через субсидирование процентных ставок по ипотеке, что стало основным драйвером наращивания темпов строительства. Во-вторых, из-за повышенного спроса поставщики строительных материалов, осуществив переоценку потребления в условиях трансформации внешней и внутренней конъюнктуры, подняли цены на продукцию. Тем самым обеспечивалось сглаживание последствий от предыдущих ограничений и формирование компенсационного механизма на перспективу в рамках риск-менеджмента.



Рис. 1. Отраслевая инфляция строительных компаний России

Fig. 1. Sectoral inflation of construction companies in Russia

Были проанализированы результаты компаний строительной сферы регионов: Москва и Московская область (табл. 2).

**Таблица 2. Динамика основных показателей строительных компаний
Москвы и Московской области, %¹⁰**

Table 2. Dynamics of the main indicators of construction companies in Moscow and the Moscow Region, %

Категория бизнеса	Период			
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Динамика выручки				
Крупный бизнес	1350,43	197,07	275,26	73,16
Средний бизнес	578,2	104,7	37,95	45,94
Малый бизнес	62,58	28,43	81,21	-10,35
Микропредприятия	5,95	19,36	7,62	-23,94
Динамика себестоимости				
Крупный бизнес	373,36	169,09	307,15	92,37
Средний бизнес	1105,97	121,23	37,68	59,70
Малый бизнес	165,82	265,19	1867,07	220,83
Микропредприятия	407,09	224,70	241,32	147,86
Динамика поступлений от текущих операций				
Крупный бизнес	65,00	39,29	86,59	63,85
Средний бизнес	60,48	53,21	32,49	38,14
Малый бизнес	182,93	59,06	74,18	-1,18
Микропредприятия	38,93	42,35	19,85	17,50
Динамика платежей по текущим операциям				
Крупный бизнес	76,76	21,46	97,57	151,03
Средний бизнес	64,63	53,79	27,64	31,17
Малый бизнес	125,56	56,19	106,78	-0,70
Микропредприятия	27,55	39,10	11,82	-7,37

¹⁰ Рассчитано по данным: Информационная группа СПАРК Интерфакс. URL: <https://spark-interfax.ru/> (дата обращения: 20.02.22)

Исходя из результатов можно предположить, что крупный и средний бизнес за счет масштабирования оказываемых услуг имеет и успешно реализует внутренние ресурсы и резервы, которые помогают справляться с существенным инфляционным давлением [12]. Микропредприятия и малый бизнес, в силу отсутствия значительного оборотного капитала – «подушки» ликвидности (резерв), не могут столь же успешно справляться с тенденцией рынка, прежде всего строительного [13]. Это связано не только с отсутствием внутренних возможностей, но и высокой конкуренцией, поскольку на российском рынке преобладают именно малые предприятия, занятые в строительстве.

Себестоимость значительно увеличивалась. Данный факт связан с тем, что издержки производства постоянно росли в связи с подорожанием основных ресурсов и различных ограничений. Несмотря на то, что себестоимость услуг росла у всех категорий бизнеса, крупное и среднее предпринимательство, раскрыв внутренний потенциал, увеличило выручку. Малый бизнес и микропредприятия показали прямо противоположный результат.

Поступления и платежи по текущим операциям позволяют наиболее достоверно оценить реальные денежные потоки компании без учета манипулятивного воздействия, влияющих на показатели финансовой отчетности. Как видно из таблицы, крупный и средний бизнес показал наилучшие результаты. Данный факт обусловлен следующим: повышение цен в связи с инфляционными процессами; повышение качества управления оборотным капиталом, а именно ужесточением дебиторской политики компаний и уменьшением уровня дебиторской задолженности; использование внутренних резервов. Малый бизнес не смог справиться с инфляцией, однако, микропредприятия показали противоположный результат и увеличили поступления денежных средств на 17,5%.

Крупный бизнес увеличил свои платежи на 151,03%, что в первую очередь связано с резким ростом цен на строительные материалы и сырье, а также услуг подрядных организаций. Тем не менее, несмотря на существенный рост затрат, крупный бизнес имеет возможности использования внутренних резервов для улучшения своей деятельности и не прекращает свою работу, поскольку имеет устоявшуюся крупную клиентскую базу, готовую платить за товары и услуги гораздо больше, чем было ранее. Средний бизнес увеличил свои платежи на 31,17%, что также связано с подорожанием закупок сырья, логистическими и кадровыми проблемами. Малый бизнес и микропредприятия, балансируя между плановыми поступлениями и платежами, стремятся нарастить оборотный капитал за счет наращивания кредиторской задолженности, где это максимально допустимо.

Рассмотрим каждую отдельную категорию бизнеса и опишем получившиеся результаты с учетом их зависимости от отраслевой инфляции [14].

Крупный бизнес:

— в 2017 году при показателе отраслевой инфляции в 48,83% у данной категории бизнеса был существенный прирост выручки. Себестоимость росла в гораздо меньших объемах, примерно в 4 раза меньше, что характеризует данную категорию бизнеса как способную бороться со значительным инфляционным давлением. Однако анализ платежей по текущим операциям показал, что они стали расти в значительно большем объеме, нежели поступления. Это может говорить о том, что крупный бизнес уже тогда начал ощущать на себе проявление высокой инфляции;

— в 2018 году наблюдалось стремительное снижение динамики прироста выручки при показателе инфляции в 56,23%, которая не так сильно увеличилась за период. Это может быть связано с тем, что именно в 2018 году крупный бизнес почувствовал на себе проявление высокой инфляции, и только тогда его доходы начали прирастать в меньших темпах. Рост себестоимости снизился в два раза, что может говорить о том, что крупный бизнес не смог в полной мере реализовать все запланированные проекты, и от некоторых пришлось отказаться, что привело к снижению количества закупаемых или производимых строительных материалов и номенкла-



тур. Именно по этой же причине наблюдалось снижение поступлений и платежей по текущим операциям;

— в 2019 году показатель отраслевой инфляции остался практически на прежнем уровне. Крупный бизнес смог реабилитироваться и увеличить относительный прирост выручки. Себестоимость также выросла. Это говорит о том, что стало производиться и закупаться гораздо больше различных материалов и номенклатур. Платежи и поступления от текущих операций выросли, крупный бизнес стал генерировать увеличение денежного потока;

— в 2020 году, несмотря на существенное снижение показателя инфляции, прирост всех показателей, кроме платежей по текущим операциям, значительно снизился. В первую очередь это связано с пандемией COVID-19, влияние которой было неизбежным для бизнеса любой отрасли. Непростой период характеризовался ростом платежей по аренде земли, выплате заработной платы сотрудникам и прочим оттокам денежных средств, которые нельзя было прекратить.

Средний бизнес:

— в 2017 году прирост себестоимости у среднего бизнеса был в два раза больше прироста выручки и составил 1105,97% против 578,2%, что доказывает существенность оказываемого инфляционного давления. Тем не менее, благодаря внутренним возможностям и имеющимся резервам, среднему бизнесу удалось сохранить баланс между поступлениями и платежами по текущим операциям, таким образом он смог сохранить свою позицию на рынке и не перейти к отрицательным доходам;

— в 2018 году из-за высокой инфляции средний бизнес сократил прирост выручки, однако ему также удалось стабилизировать существенный прирост себестоимости, что определенно является положительной тенденцией и говорит о том, что данная категория бизнеса смогла начать успешную борьбу с внешними процессами в экономике страны. Поступления и платежи по текущим операциям также находились в балансе друг с другом;

— в 2019 году среднему бизнесу удалось сравнять прирост выручки и себестоимости. С одной стороны, это негативно для бизнеса, поскольку он не получает дополнительных доходов, с другой стороны, по сравнению с предыдущими периодами, у среднего бизнеса начала наблюдаться стабилизация деятельности. Платежи и поступления по текущим операциям сокращались, но тем не менее также находились в балансе;

— 2020 год характеризовался улучшением динамики прироста выручки, однако он характеризовался и увеличением себестоимости. Это также связано с пандемией COVID-19, когда во время приостановления всех работ и услуг необходимо было выплачивать заработную плату сотрудникам, закупать материалы, хранить их на складах и прочее. Поступления и платежи по текущим операциям существенно не изменились. Это говорит о том, что у среднего бизнеса получилось выстроить дистанционные каналы взаимодействия со своими клиентами, партнерами и поставщиками.

Малый бизнес:

— в 2017 году у малого бизнеса наблюдался прирост выручки в пределах 60%. Однако прирост себестоимости составил 165,82%, Бизнес испытывал существенное влияние отраслевой инфляции. Динамика поступлений от текущих операций была высокая, значительно выше динамики платежей. Это может говорить о гибкости и быстрой адаптируемости малого бизнеса к условиям внешней среды. Возможно, они смогли на какое-то время перепрофилировать свою деятельность или разнообразить ее дополнительными услугами;

— в 2018 году наблюдалось стремительное падение прироста выручки, а также стремительный прирост себестоимости. На малый бизнес уже в данный период начало оказывать существенное давление подорожание основных материалов и сырья, перевозок и иных аспектов, связанных со строительной деятельностью. Поступления и платежи по текущим операциям снизились практически в два раза, но продолжали находиться в хорошем балансе между собой;

— в 2019 году малый бизнес существенно сократил прирост выручки. Прирост себестоимости увеличился на значительные 1601,87%, что говорит о резко негативной тенденции. Также резко выросли платежи по текущим операциям. Скорее всего, малый бизнес прибегнул к сторонней помощи в вопросе заемного капитала и финансирования. Возможно, он взял на себя слишком много обязательств для улучшения своей текущей деятельности. У малого бизнеса существенно сократилась возможность поддерживать в хорошем состоянии свою текущую деятельность;

— в 2020 году, несмотря на снижение показателя отраслевой инфляции, выручка стала снижаться, как, соответственно, и ее динамика. Сократилась динамика себестоимости, и, скорее всего, негативный опыт предыдущих периодов, а также ограничения привели малый бизнес к вынужденному сокращению своей клиентской базы и отказу от реализации многих планируемых проектов, временной приостановке деятельности. Малый бизнес в короткий срок должен был принять решение, которое бы позволило ему не обанкротиться и сохранить свою деятельность на рынке. Поступления и платежи по текущим операциям, в связи с этим также начали снижаться.

Микропредприятия:

— в 2017 году микропредприятия показывали прирост выручки около 6%, в то время как себестоимость увеличивалась стремительными темпами и достигла динамики в 407,09%. Это однозначно говорит о том, что микропредприятия первыми почувствовали стремительное инфляционное давление, с которым было достаточно трудно справиться. Тем не менее, поступления от текущих операций увеличивались в большем темпе, чем платежи. Это говорит о том, что у микропредприятий имелись свободные денежные средства, они не работали себе в убыток;

— в 2018 году, после увеличения инфляции на 7,41%, микропредприятия смогли начать успешную борьбу с внешними проблемами, так как их выручка продолжала расти, а себестоимость, наоборот, сократилась. Однако же динамика последней все еще превышала по темпам роста выручку, что можно отметить как негативную тенденцию. Денежные средства от текущей деятельности превышали выплаты, что может говорить о способности микропредприятий работать не в убыток и бороться с инфляционным давлением;

— 2019 год для микропредприятий оказался наиболее успешным в сравнении с другими категориями бизнеса. Несмотря на сокращение прироста выручки, прирост себестоимости существенно сократился и составил 6,76% против 7,62%. Скорее всего, данный факт был связан с тем, что благодаря высокой гибкости и адаптивности микропредприятия смогли перепрофилировать свою деятельность, сократить лишние расходы и таким образом улучшить свое функционирование или же они отказались от требовательных клиентов, не готовых платить большую цену за строительные товары и услуги. Динамика поступлений сократилась, но оставалась в хорошем балансе с приростом платежей и превышала их;

— в 2020 году из-за высокого внешнего давления не только инфляционного, но и пандемического с множеством ограничений, доходы микропредприятий стали стремительно падать. В то же время себестоимость стала наращиваться большими темпами. Однако интересен тот факт, что поступления от текущей деятельности увеличились, в то время как платежи существенно сократились. Возможно, это было связано с тем, что микропредприятия смогли раскрыть какие-либо внутренние возможности для борьбы с непостоянной внешней средой. Скорее всего, они отказались от большей части своих закупок, при этом повысив цены на уже имеющиеся строительные материалы, и начали работать преимущественно с постоянной базой клиентов, готовых переплачивать за хорошее качество, которое обязательно должно было предлагаться микропредприятиями в складывающихся условиях.

Проанализируем экономическое воздействие инфляции на различные категории компаний. Воспользуемся матрицами корреляционной зависимости между показателями: доходы, чистые активы, нераспределенная прибыль, EBIT.

Показатели были выбраны по следующим причинам:



— Доход. В условиях высоких рисков, большинство компаний хеджируют риски путем трансформации источников доходов и генерации денежных потоков, поэтому рассматривать выручку от основного вида деятельности, исключив прочие доходы с точки зрения методологии расчета будет не корректно, так как по мере увеличения инвестируемых ресурсов в прочие виды деятельности, доля от них постепенно должна увеличиваться. Однако имеются ряд исследований, которые указывают на снижение инвестиционной активности в период рецессии. Данный факт будет рассмотрен позднее в статье.

— Чистые активы. Большинство российских организаций вынуждены отказаться от возможности использования финансового рычага в силу существенной стоимости заемного капитала для компаний. Отсюда стратегическая необходимость наличия чистых активов не только, как показателя для инвесторов и акционеров (собственников бизнеса), а как необходимость реинвестирования прибыли за оперативный (текущий) период, так и за прошлые года.

— Нераспределённая прибыль. Одним из важнейших источников формирования чистых активов у частного бизнеса является нераспределённая прибыль. Данный показатель используется заказчиками для определения способности компании выполнять обязательства, принятых в рамках договорных соглашений. Это вызвано тем что большинство коммерческих заказчиков хеджируя риски отказываются от авансирования продукции, работ, услуг. Для компаний-подрядчиков данный подход заказчиков/покупателей требует наличия оборотного капитала и чистого денежного потока (Net Cash Flow), который большей частью формируется при наличии чистой прибыли.

— EBIT. Скорректированный финансовый показатель по всей выборке, который позволяет сгладить влияние на исследование тех компаний, которые все-таки смогли привлечь заемный капитал.

Анализ корреляционных зависимостей между выше приведенными показателями каждой отдельной категории бизнеса, показал:

— при столь значительной отраслевой инфляции доходы всех категорий бизнеса в динамике показали отрицательную динамику в устойчивости связей на все остальные показатели, т.е. зависимость их снижалась. Более того, для категории микропредприятий и малый бизнес, прослеживается обратная корреляционная зависимость между доходом и EBIT, а для микропредприятия и по отношению ко всем остальным показателям. В таком случае, даже если динамика доходов будет положительная, микропредприятия и малый бизнес в рамках управленческого учета наращивают убытки, так как уровень роста доходов большей частью незначителен и не позволяет компенсировать рост издержек за счет эффекта масштабирования бизнеса;

— крупный и средний бизнес смогли задействовать внутренние резервы с целью компенсации роста себестоимости, что подтверждается положительной корреляционной зависимостью, но связь между показателями из года в год слабеет;

— малый бизнес и микропредприятия стали наращивать выручку с более высокой динамикой роста себестоимости, в надежде переложить на конечного покупателя конечную стоимость. Однако падение реальных доходов населения, а также политика Правительства РФ по сдерживанию цен через Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ, Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ оказало существенное влияние на возможность реализации компенсационного механизма в отношении возросших затрат. Поэтому данные категории бизнеса не смогли справиться с высоким инфляционным давлением прошлых периодов;

— при корреляционном анализе стоит учитывать, что крупный и средний бизнес имеет большие возможности использовать внутренние источники борьбы с инфляционным давлением, нежели малый бизнес и микропредприятия [15]. Отсутствие положительной чистой приведенной

Таблица 3. Корреляционная матрица анализа влияния инфляции на показатели финансово-хозяйственной деятельности микропредприятия
 Table 3. Correlation matrix for analyzing the impact of inflation on the indicators of the financial and economic activities of a microenterprise

	2018, Доходы, RUB	2019, Доходы, RUB	2020, Доходы, RUB	2018, Чистые активы, RUB	2019, Чистые активы, RUB	2020, Чистые активы, RUB	2018, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2019, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2020, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2018, EBIT, RUB	2019, EBIT, RUB	2020, EBIT, RUB
2018, Доходы, RUB	1,000											
2019, Доходы, RUB	0,762	1,000										
2020, Доходы, RUB	0,192	0,622	1,000									
2018, Чистые активы, RUB	-0,112	-0,588	-0,799	1,000								
2019, Чистые активы, RUB	-0,153	-0,639	-0,800	0,992	1,000							
2020, Чистые активы, RUB	-0,162	-0,647	-0,802	0,989	0,997	1,000						
2018, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	-0,135	-0,633	-0,831	0,979	0,987	0,989	1,000					
2019, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	-0,167	-0,659	-0,828	0,978	0,989	0,991	0,999	1,000				
2020, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	-0,172	-0,662	-0,828	0,975	0,986	0,992	0,997	0,999	1,000			
2018, EBIT, RUB	0,569	0,423	0,306	-0,159	-0,157	-0,190	-0,205	-0,216	-0,236	1,000		
2019, EBIT, RUB	0,175	0,623	0,836	-0,950	-0,949	-0,955	-0,975	-0,969	-0,971	0,310	1,000	
2020, EBIT, RUB	-0,223	-0,630	-0,705	0,877	0,888	0,901	0,907	0,910	0,915	-0,288	-0,847	1,000

Таблица 4. Корреляционная матрица анализа влияния инфляции на показатели финансово-хозяйственной деятельности малых предприятия
 Table 4. Correlation matrix for analyzing the impact of inflation on the indicators of financial and economic activities of small enterprises

	2018, Доходы, RUB	2019, Доходы, RUB	2020, Доходы, RUB	2018, Чистые активы, RUB	2019, Чистые активы, RUB	2020, Чистые активы, RUB	2018, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2019, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2020, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2018, EBIT, RUB	2019, EBIT, RUB	2020, EBIT, RUB
2018, Доходы, RUB	1,000											
2019, Доходы, RUB	0,837	1,000										
2020, Доходы, RUB	0,427	0,594	1,000									
2018, Чистые активы, RUB	0,238	0,351	0,432	1,000								
2019, Чистые активы, RUB	0,282	0,228	0,404	0,810	1,000							
2020, Чистые активы, RUB	0,235	0,118	0,239	0,490	0,716	1,000						
2018, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,327	0,334	0,496	0,542	0,719	0,575	1,000					
2019, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,330	0,313	0,418	0,533	0,741	0,595	0,978	1,000				
2020, Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,266	0,173	0,283	0,443	0,607	0,750	0,786	0,792	1,000			
2018, EBIT, RUB	0,371	0,382	0,598	0,518	0,639	0,715	0,726	0,692	0,674	1,000		
2019, EBIT, RUB	0,213	0,094	-0,332	-0,187	-0,149	-0,114	-0,403	-0,287	-0,245	-0,460	1,000	
2020, EBIT, RUB	-0,394	-0,506	-0,588	-0,199	-0,201	-0,090	-0,492	-0,391	-0,255	-0,534	-0,663	1,000

Таблица 5. Корреляционная матрица анализа влияния инфляции на показатели финансово-хозяйственной деятельности средних компаний
 Table 5. Correlation matrix for analyzing the impact of inflation on the financial and economic performance of medium-sized companies

	2018, Доходы, RUB	2019, Доходы, RUB	2020, Доходы, RUB	2018, Чистые активы, RUB	2019, Чистые активы, RUB	2020, Чистые активы, RUB	2018, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2019, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2020, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2018, EBIT, RUB	2019, EBIT, RUB	2020, EBIT, RUB
2018, Доходы, RUB	1,000											
2019, Доходы, RUB	0,441	1,000										
2020, Доходы, RUB	0,416	0,479	1,000									
2018, Чистые активы, RUB	0,354	0,308	0,109	1,000								
2019, Чистые активы, RUB	0,250	0,322	0,091	0,959	1,000							
2020, Чистые активы, RUB	0,200	0,159	0,136	0,799	0,891	1,000						
2018, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,232	0,463	0,183	0,742	0,709	0,499	1,000					
2019, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,101	0,487	0,166	0,642	0,691	0,522	0,951	1,000				
2020, Нерастворенная прибыль (непокрытый убыток), RUB	0,029	0,345	0,276	0,393	0,510	0,571	0,732	0,848	1,000			
2018, EBIT, RUB	0,255	0,473	0,173	0,632	0,553	0,219	0,723	0,662	0,308	1,000		
2019, EBIT, RUB	0,080	0,521	0,150	0,521	0,563	0,320	0,611	0,680	0,450	0,872	1,000	
2020, EBIT, RUB	0,054	0,206	0,290	0,335	0,387	0,409	0,239	0,293	0,387	0,426	0,557	1,000

Таблица 6. Корреляционная матрица анализа влияния инфляции на показатели финансово-хозяйственной деятельности крупных компаний
 Table 6. Correlation matrix for analyzing the impact of inflation on the financial and economic performance of large companies

	2018, Доходы, RUB	2019, Доходы, RUB	2020, Доходы, RUB	2018, Чистые активы, RUB	2019, Чистые ак- тивы, RUB	2020, Чистые ак- тивы, RUB	2018, Нерапреде- ленная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2019, Нерапреде- ленная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2020, Нерапреде- ленная прибыль (непокрытый убыток), RUB	2018, ЕВТ, RUB	2019, ЕВТ, RUB	2020, ЕВТ, RUB
2018, Доходы, RUB	1,000											
2019, Доходы, RUB	0,789	1,000										
2020, Доходы, RUB	0,593	0,818	1,000									
2018, Чистые активы, RUB	0,029	0,324	0,137	1,000								
2019, Чистые активы, RUB	0,064	0,388	0,163	0,987	1,000							
2020, Чистые активы, RUB	0,081	0,408	0,198	0,986	0,998	1,000						
2018, Нерастреле- нная прибыль (непо- крытый убыток), RUB	0,492	0,503	0,101	0,259	0,356	0,351	1,000					
2019, Нерастреле- нная прибыль (непо- крытый убыток), RUB	0,405	0,544	0,153	0,304	0,432	0,426	0,941	1,000				
2020, Нерастреле- нная прибыль (непо- крытый убыток), RUB	0,449	0,604	0,253	0,324	0,449	0,454	0,926	0,984	1,000			
2018, ЕВТ, RUB	0,565	0,527	0,163	0,152	0,262	0,254	0,898	0,894	0,869	1,000		
2019, ЕВТ, RUB	0,324	0,512	0,163	0,251	0,391	0,387	0,868	0,978	0,965	0,868	1,000	
2020, ЕВТ, RUB	0,138	0,454	0,711	0,169	0,190	0,234	-0,053	0,053	0,177	-0,049	0,136	1,000

стоимости (Net Present Value, NPV) от операционной деятельности и ограничения привлечения кредитных ресурсов, из-за стоимости, не позволяет:

- реализовывать инвестиционные направления сдерживания издержек, за счет повышения эффективности производственного процесса;
- обеспечить диверсификацию бизнеса.

Данный факт подтверждается исследованием проведенным Б.Б. Богоутдиновым и А.Л. Баранниковым [16]. А также выводами ученых из Финансового университета при Правительстве РФ Трачуком А.В., Линдер Н.В [17]. Результаты исследования указывают на значительное снижение инвестиционных возможностей для развитие новых направлений бизнеса и хеджирование финансовых рисков. Поэтому с целью повышения качества исследования влияния инфляции на МСП произведем калибровку показателей с «Доходы» на «Выручку».

Таким образом, становится очевидно, что именно *показатель динамики выручки следует брать за основу для расчета «коэффициента МСП-дефлятора» для каждой отдельной категории бизнеса.* Далее будет предложена методика по его расчету и представлены результаты (табл. 3–4).

Так как существует обратная корреляционная зависимость между показателем инфляции и показателями выручки (несмотря на эффект сформированный у МСП, когда рост выручки не позволяет до определенного момента компенсировать рост инфляции), можно сделать вывод: чем выше значения динамики выручки, тем меньшее влияние инфляционного давления. Исходя из данного вывода наименьшее инфляционное давление будет оказываться на крупный бизнес, а наибольшее – на малый бизнес, поскольку отрицательный прирост выручки был гораздо существеннее в период 2019–2020 гг. [18]

Для расчета инфляционного давления используем следующую формулу:

$$IP = \text{average inflation} / \text{revenue dynamics}_n ,$$

где IP – инфляционное давление, Average inflation – средняя отраслевая инфляция, Revenue dynamics_n – динамика выручки отдельной категории бизнеса.

Таблица 7. Инфляционное давление (коэффициент-дефлятор), коэффициент
Table 7. Inflationary pressure (coefficient-deflator), coef

№	Показатель	Инфляция	Динамика выручки	Значение	Комментарий
1	Инфляционное влияние на крупный бизнес	0,23	0,73	0,3	–
2	Инфляционное влияние на средний бизнес		0,46	0,5	–
3	Инфляционное влияние на малый бизнес		–0,11	–2,1	для отрицательных значений значение берем по модулю
4	Инфляционное влияние на микропредприятия		–0,24	–1,0	

Рассчитано по авторской методике

Таким образом, реальная отраслевая инфляция составила 7,25% для крупного бизнеса, 11,5% для среднего бизнеса, 48,09% для малого бизнеса и 23,12% для микропредприятий. Именно эти показатели следует учитывать при дальнейшем планировании и прогнозировании деятельности компаний.

Результаты

Правительство РФ, а вслед за ним и региональные органы государственной власти в значительной степени ориентированы на крупный и системообразующий бизнес. В этом, конечно, есть разумное «зерно». С крупным бизнесом проще выстраивать деловые отношения, входить в

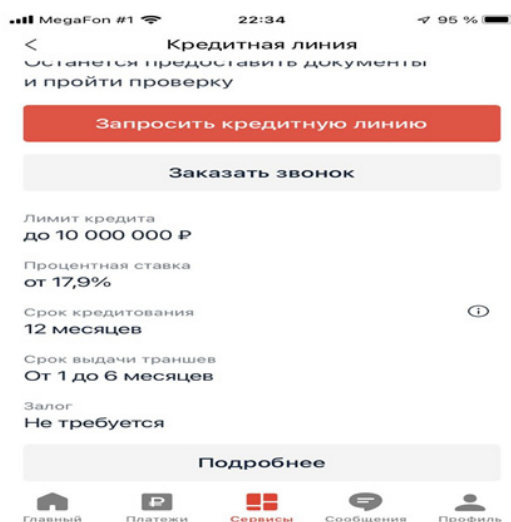


Рис. 2. Стоимость привлечения кредитного ресурса для микропредприятия начинается от 17,9% по состоянию на 17.11.2022 г.
 Fig. 2. The cost of attracting a credit resource for a micro-enterprise starts from 17.9% as of November 17, 2022

структуру корпоративного управления, обеспечивать реализацию внутренних потребностей, как аппарата государственного управления. Однако не стоит забывать, столь радикальное сращивание государственного и крупного частного капитала ведет экономику, к монополизации и олигополизации. А это значит падение эффективности производства и управления капиталом на фоне того, что России в вопросе доли ВВП на каждого гражданина особо нечем похвастать, в силу того, что эффективность труда (добавочная стоимость) значительно отстает от стран с постиндустриальной экономикой.

Таблица 8. Реальная отраслевая инфляция для каждой категории бизнеса, %
Table 8. Real industry inflation for each business category, %

№	Реальная отраслевая инфляция	Формула	Значения
1	крупный бизнес	Отраслевая инфляция * коэффициент – МСП дефлятор	7,25
2	средний бизнес		11,50
3	малый бизнес		48,09
4	микропредприятия		23,12

Рассчитано по авторской методике

При этом инфляция, как важная составляющая рыночной экономики обладает как положительной, так и отрицательной стороной.

Если для стран с развитой экономикой у предприятий появляется возможность провести модернизацию производства, пересмотреть стратегию развития, повысить качество операционной деятельности за счет отрицательной реальной процентной ставки. В России инфляция в очередной раз вызвала удорожание ликвидности. Кроме того, в 2022–2023 гг. добавилась особенность – несогласованность средней стоимости заемного капитала от ключевой ставки Центрального банка России. То есть даже несмотря на очередное снижение ключевой ставки до 7,5% стоимость заемного капитала не только не снизилось, а после частичной мобилизации приросла, см. рис. 2.

Микропредприятия, а также предприятия малого и среднего бизнеса, оказались под серьезным давлением как со стороны падения рынка потребления, так и финансовых рисков, переложенных в стоимость заемного капитала отечественной банковской системой. Таким образом

в настоящий момент результирующее положительное воздействие инфляции должным образом реализовать не получается. В то же время крупные компании за счет наличия административного ресурса обладают возможностью нивелировать скромное воздействие инфляции на финансово-хозяйственную деятельность центров генерации денежного потока за счет привлечения государственного финансирования через фонды прямых инвестиций или через национальные проекты [19].

Поэтому основной удар в очередной раз пришелся на предприятия МСП и, к сожалению, статистика тому подтверждение. В Октябре ФНС России зафиксировали 25% разницу между закрытыми и открытыми МСП¹¹. Это с учетом того, что из месяца в месяц многие предприниматели с целью минимизации налоговой нагрузки и обеспечения операционной деятельности переходили в ИП и самозанятые отказываясь от иных форм предпринимательской деятельности [20]. Поэтому многочисленные совещания на высшем уровне (федеральном), на региональном уровне должны проходить на базе информационного массива о влиянии текущих макроэкономических процессов на состояние хозяйственной деятельности предприятий [21]. Причём в разрезе, как минимум отрасли, с разделением по категориям бизнеса.

Предлагаемый авторами показатель отраслевой инфляции в полной мере способен отразить реальные события, происходящие в определенной области экономики. В нашем случае были рассчитаны показатели отраслевой инфляции на строительном рынке. Их расчет и значения показали, что они гораздо выше заявленного официального уровня. Именно их следует использовать для корректного анализа и прогнозирования будущего финансового состояния компаний сектора экономики в целом.

Более того, была выявлена высокая зависимость малого бизнеса и микропредприятий от «отраслевой инфляции», что выражается в более стремительном падении связи между динамикой показателя доходов (выручки) и итоговыми финансовыми показателями, из-за роста себестоимости. Также авторами выявлена обратно пропорциональная корреляционная зависимость между доходом и ЕВІТ, указывающая на то что при росте доходов, МСП будет наращивать убытки некоторое время. Инфляционное давление, оказываемое на крупный бизнес, не является таким существенным, поскольку он имеет возможность использовать внутренние ресурсы и резервы для борьбы с постоянным ростом цен на строительные материалы и услуги, а также с постоянным ростом уровня заработной платы рабочих. Средний бизнес находится в балансе, в большинстве случаев он успешно справляется с внешними проблемами и способен сгенерировать дополнительный денежный поток. Именно поэтому авторами предлагается использовать новый показатель – «коэффициент-дефлятор МСП» как корректор инфляционного давления для каждой отдельной категории бизнеса, который закладывается в финансовую модель планирования и прогнозирования развития компании.

Методика учета влияния отраслевой инфляции на различные категории бизнеса

Введение. Статистические данные сформированные в рамках выборки по следующим категориям бизнеса: микропредприятия, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, свидетельствуют, о том что инфляционное давление на предприятия МСП значительно превышает показатели давления на средний и крупный бизнес.

Настоящая методика разработана в целях оказания практической помощи министерствам и ведомствам, государственным компаниям и иным заинтересованным лицам реализующие различные программы и проекты по развитию и поддержки МСП, в том числе в рамках реализации национального проекта «Развитие МСП» согласно Указа Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

¹¹ Виноградова Е. ФНС зафиксировала сокращение числа ИП впервые за полтора года URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/11/2022/636e2c259a7947001481f8f6> (дата обращения: 22.05.22)



Общее положение. В рамках обеспечения достоверности данных авторами метода предлагается проводить выборку исходя из следующих параметров:

1. Отраслевой принадлежности (ОКВЭД).
2. Принадлежности к категории бизнеса (Микро, мини, средний, крупный предприятия).
3. Регион деятельности.

4. Исходя из категории бизнеса и также статистических данных представленных АО «Информационное агентство Интерфакс» в системе СПАРК, которыми воспользовались авторы статьи. С целью максимальной прозрачности интерпретации полученных данных рекомендуется формировать выборочное наблюдение, при котором наблюдением охвачено не менее 25 – 30 единиц (в рамках данного исследования была взята выборка: по крупным компаниям – 39; средний бизнес – 67; малые предприятия – 180; микропредприятия – 266).

5. Показатели:

- Доходы.
- Чистые активы.
- Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).
- ЕВІТ.

Заключение. Интерпретация показателей осуществляется в рамках решение задачи по выявлению закономерностей влияния величины экономического показателя – инфляция на изучаемые социально-экономические процессы в различных категориях бизнеса в России, с учетом региональной и отраслевой принадлежности.

Заключение

Современная система контроля Федеральной налоговой службы позволяет в полной мере реализовать предлагаемую авторами методику учета и контроля влияния инфляции на реализацию инвестиционных планов, а также реализацию механизмов финансовой поддержки предприятий народного хозяйства. Учитывая сформировавшуюся олигополию на строительном рынке и рынке производства строительных материалов, необходимость развития малого и среднего бизнеса данного сегмента – это вопрос не только выживаемости самого сектора, но и экономики в целом.

Авторы напоминают о свойствах мультипликативности строительного сектора для экономики. Пренебрежение предлагаемого авторами механизма учета влияния инфляции на категории бизнеса будет способствовать изменению статуса сектора из олигополии к монополии с последующим падением эффективности корпоративного управления в целом по строительной отрасли и смежным секторам экономики.

В рамках исследования были получены следующие результаты:

1. За счет значительного массива данных (выборка более 30 показателей) в разрезе строительной отрасли по категориям бизнеса сделаны выводы, что крупный и средний бизнес имеет большие возможности использовать внутренние источники борьбы с инфляционным давлением, нежели малый бизнес и микропредприятия и это только благодаря внутренним ресурсам, без привлечения административного.

2. В ходе исследования были сформированы корреляционные матрицы, благодаря которым авторы выделили обратно пропорциональную зависимость: чем выше темпы роста выручки, тем меньше влияние инфляции на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Однако рост доходов должен обеспечивать «Эффект масштаба».

3. Разработан и предложен показатель расчета «Отраслевого инфляционного коэффициента-МСП дефлятор» на базе данных расчета динамики выручки к отраслевой инфляции. С последующим применением коэффициента-МСП дефлятор для исчисления влияния инфляции на каждую категорию предприятий.

4. Авторами предложена методика расчета влияния инфляции на деятельность различных категорий бизнеса в иных отраслях с целью определения необходимости дальнейшего расчета «Отраслевого инфляционного коэффициента-МСП дефлятор».

5. С учетом практической интегрированности в строительной сектор экономики авторы произвели апробацию полученных результатов в отношении микропредприятия при реализации контрактов при строительстве объектов для заказчика ЗАО «УМ № 67». В результате были подтверждены выводы автора на практике.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. May В.А. (2022) Экономическая политика в условиях пандемии: опыт 2021—2022 гг. *Вопросы экономики*, 3, 5–28. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-3-5-28>
2. Полозков М.Г., Суходаева Т.С. (2018) Риски и стратегии в политическом финансировании: зарубежная практика. *Проблемы управления*, 11 (6), 60–68.
3. Некипелов А.Д. (2021) Об экономической стратегии и экономической политике России в современных условиях. *Научные труды ВЭО России*, 230, 76–89. DOI: <https://doi.org/10.38197/2072-2060-2021-230-4-76-89>
4. Alcidi С., Gros D., Shamsfakhr F. (2022) *Inflation expectations: models and measures*. Publication for the committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg.
5. *Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования*. (2022) Аналитический обзор. [online] URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2022/Bnkrpc-1-22.pdf (дата обращения: 21.02.22)
6. Musarat M.A., Alaloul W.S., Liew M.S. (2021) Impact of inflation rate on construction projects budget: A review. *Ain Shams Engineering Journal*, 12 (1), 407–414. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.asej.2020.04.009>
7. Rawlinson S., Beard A. (2022) *International cost comparison 2022*. URL: <https://www.building.co.uk/international-cost-comparison-2022/5117548.article> (дата обращения: 19.02.22)
8. Чаплюк В.З., Гогин Г.Э. (2022) Влияние кризиса COVID-19 на доходы домохозяйств. *Банковские услуги*, 3, 26–33.
9. Сидоркин Д.В. (2021) О необходимости совершенствования стандартов оценки инвестиционного климата в регионах. *Сибирская финансовая школа*, 1 (163), 39–43.
10. Адриан Т., Гопинат Г. (2021) *Преодоление инфляционного давления в условиях продолжающейся пандемии*. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2021/12/03/blog120321-addressing-inflation-pressures-amid-an-enduring-pandemic> (дата обращения: 19.02.22)
11. *Euler Hermes: Строительные компании Европы* (2020) URL: https://www.eulerhermes.com/ru_RU/latest-news/ehru_2020_construction_coys_europe.html (дата обращения: 23.02.22)
12. Сидоркин Д.В. (2021) Ипотечный потенциал и ESG-метрика. *Финансы, деньги, инвестиции*, 3, 27–34. DOI: https://doi.org/10.36992/2222-0917_2021_3_27
13. Сидоркин Д.В. (2021) Финансовая стабильность — зона безопасности. *Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения. Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции. Санкт-Петербург*, 165–169.
14. Восканян Р.О. (2022) Корпоративный контроль в системе ценностно-ориентированного финансового менеджмента. *Финансовый менеджмент*, 2, 14–21.
15. Иванова Я.Я., Ващенко Т.В., Косов М.Е. (2018) Финансирование операционной деятельности компании в условиях нестабильной экономики. *Финансовая жизнь*, 3, 80–84.
16. Богоутдинов Б.Б., Баранников А.Л. (2016) Инвестиционная привлекательность и стратегия развития субъектов предпринимательства. *Экономическая политика*, 11 (6), 60–81. DOI: <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2016-6-03>
17. Трачук А.В., Линдер Н.В. (2016) Влияние ограничений ликвидности на вложения промышленных компаний в исследования и разработки и результативность инновационной деятельности. *Стратегические решения и риск-менеджмент*, 1, 80–89. DOI: <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2016-1-80-89>



18. Вашенко Т.В. (2021) Целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса как инструмент повышения эффективности политики РФ в сфере малого и среднего предпринимательства. *Финансовый бизнес*, 7 (217), 11–16.
19. Сидоркин Д.В. (2022) Инфляция и перераспределение богатства. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, 59, 78–92. DOI: <https://doi.org/10.17223/19988648/59/5>
20. Терехова С.В. (2023). Налоговое стимулирование малого бизнеса в условиях экономической нестабильности. *Проблемы развития территории*, 27 (1), 92–112. DOI: <https://doi.org/10.15838/ptd.2023.1.123.6>
21. Грушина О.В., Красноштанова Т.А. (2022) Кризисы XXI века, или Как выжить отрасли жилищного строительства в РФ. *Государственное управление. Электронный вестник*, 95. DOI: <https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-95-20-40>

REFERENCES

1. Mau V.A. (2022) Ekonomicheskaya politika v usloviyah pandemii: opyt 2021–2022 gg. *Voprosy ekonomiki*, 3, 5–28. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-3-5-28>
2. Polozkov M.G., Suhodaeva T.S. (2018) Riski i strategii v politicheskom finansirovanii: zarubezhnaya praktika. *Problemy upravleniya*, 11 (6), 60–68.
3. Nekipelov A.D. (2021) Ob ekonomicheskoy strategii i ekonomicheskoy politike Rossii v sovremennykh usloviyah. *Nauchnye trudy VEO Rossii*, 230, 76–89. DOI: <https://doi.org/10.38197/2072–2060-2021-230-4-76-89>
4. Alcidi S., Gros D., Shamsfakhr F. (2022) *Inflation expectations: models and measures*. Publication for the committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg
5. *Centr makroekonomicheskogo analiza i kratkosrochnogo prognozirovaniya*. (2022) Analiticheskij obzor. [online] URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2022/Bnkrpc-1-22.pdf (Accessed 21.02.22)
6. Musarat M.A., Alaloul W.S., Liew M.S. (2021) Impact of inflation rate on construction projects budget: A review. *Ain Shams Engineering Journal*, 12 (1), 407–414. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.asej.2020.04.009>
7. Rawlinson S., Beard A. (2022) *International cost comparison 2022*. URL: <https://www.building.co.uk/international-cost-comparison-2022/5117548.article> (Accessed 19.02.22)
8. Chaplyuk V.Z., Gogin G.E. (2022) Vliyanie krizisa COVID-19 na dohody domohozyajstv. *Bankovskie uslugi*, 3, 26–33.
9. Sidorkin D.V. (2021) O neobходимости sovershenstvovaniya standartov ocenki investicionnogo klimata v regionah. *Sibirskaya finansovaya shkola*, 1 (163), 39–43.
10. Adrian T., Gopinat G. (2021) *Preodolenie inflyacionnogo davleniya v usloviyah prodolzhayushchey pandemii*. URL: <https://www.imf.org/ru/News/Articles/2021/12/03/blog120321-addressing-inflation-pressures-amid-an-enduring-pandemic> (Accessed 19.02.22)
11. *Euler Hermes: Stroitel'nye kompanii Evropy* (2020) URL: https://www.eulerhermes.com/ru_RU/latest-news/ehru_2020_construction_coys_europe.html (Accessed 23.02.22)
12. Sidorkin D.V. (2021) Ipotechnyj potencial i ESG-metrika. *Finansy, den'gi, investicii*, 3, 27–34. DOI: https://doi.org/10.36992/2222–0917_2021_3_27
13. Sidorkin D.V. (2021) Finansovaya stabil'nost' – zona bezopasnosti. *Ekonomicheskaya bezopasnost' lichnosti, obshchestva, gosudarstva: problemy i puti obespecheniya. Materialy ezhegodnoj vsrossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Sankt-Peterburg, 165–169.
14. Voskanyan R.O. (2022) Korporativnyj kontrol' v sisteme cennostno-orientirovannogo finansovogo menedzhmenta. *Finansovyy menedzhment*, 2, 14–21.
15. Ivanova Ya.Ya., Vashchenko T.V., Kosov M.E. (2018) Finansirovanie operacionnoj deyatel'nosti kompanii v usloviyah nestabil'noj ekonomiki. *Finansovaya zhizn'*, 3, 80–84.
16. Bogoutdinov B.B., Barannikov A.L. (2016) Investicionnaya privlekatel'nost' i strategiya razvitiya sub"ektov predprinimatel'stva. *Ekonomicheskaya politika*, 11 (6), 60–81. DOI: <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2016-6-03>

17. Trachuk A.V., Linder N.V. (2016) Vliyanie ogranichenij likvidnosti na vlozheniya promyshlennyh kompanij v issledovaniya i razrabotki i rezul'tativnost' innovacionnoj deyatel'nosti. *Strategicheskie resheniya i risk-menedzhment*, 1, 80–89. DOI: <https://doi.org/10.17747/2078-8886-2016-1-80-89>

18. Vashchenko T.V. (2021) Celevye modeli uproshcheniya procedur vedeniya biznesa kak instrument povysheniya effektivnosti politiki RF v sfere malogo i srednego predprinimatel'stva. *Finansovyy biznes*, 7 (217), 11–16.

19. Sidorkin D.V. (2022) Inflyaciya i pereraspredelenie bogatstva. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, 59, 78–92. DOI: <https://doi.org/10.17223/19988648/59/5>

20. Terebova S.V. (2023). Nalogovoe stimulirovanie malogo biznesa v usloviyah ekonomicheskoy nestabil'nosti. *Problemy razvitiya territorii*, 27 (1), 92–112. DOI: <https://doi.org/10.15838/ptd.2023.1.123.6>

21. Grushina O.V., Krasnoshtanova T.A. (2022) Krizisy XXI veka, ili Kak vyzhit' otrasli zhilishhnogo stroitel'stva v RF. *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyj vestnik*, 95. DOI: <https://doi.org/10.24412/2070-1381-2022-95-20-40>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ / INFORMATION ABOUT AUTHORS

СИДОРКИН Дмитрий Владимирович

E-mail: d_sidorkin@mail.ru

Dmitriy V. SIDORKIN

E-mail: d_sidorkin@mail.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5065-1798>

ДМИТРИЕВА Дарья Алексеевна

E-mail: 182718@fa.ru

Daria A. DMITRIEVA

E-mail: 182718@fa.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8093-9311>

Поступила: 21.07.2022; Одобрена: 18.04.2023; Принята: 18.04.2023.

Submitted: 21.07.2022; Approved: 18.04.2023; Accepted: 18.04.2023.