**Капелюк С.Д.[[1]](#footnote-1)**

**Пономарев Е.В.[[2]](#footnote-2)**

**Влияние минимальной заработной платы на финансовые результаты организаций**

Минимальная заработная плата (МЗП) рассматривается как один из инструментов борьбы с социальным неравенством, улучшающий благосостояние низкооплачиваемых категорий работников. В то же время издержки, связанные с повышением минимальной заработной платы, сравнительно редко принимаются во внимание при обсуждении ее величины. Следует учитывать, что повышение МЗП в любом случае приводит к возникновению дополнительных издержек, которые в том или ином виде могут нести различные субъекты рынка. При высокой эластичности спроса на труд рост МЗП не приведет к существенному росту расходов фирм на заработную плату. В этом случае бремя от повышения МЗП фактически будет переложено на работников, уволенных из организации и ставших безработными.

При сохранении численности работников фирмы могут компенсировать рост издержек увеличением цен на товары и услуги. В этом случае бремя от повышения МЗП переносится на потребителей, что потенциально может нивелировать прирост благосостояния бедных слоев населения от увеличения заработной платы. Как выявлено в работе T. MaCurdy, в США основными потребителями товаров и услуг фирм, выплачивающих заработную плату на уровне МЗП, являются бедные домохозяйства (MaCurdy, 2015). В связи с этим, как показано в работе, рост МЗП приводит к повышению бедности, при этом основным каналом влияния на бедность выступают именно рост цен, а не увеличение безработицы.

Наконец, если в результате роста МЗП не происходит ни резкого повышения цен, ни снижения численности работников, то бремя от повышения МЗП в основном несут организации, что выражается в ухудшении финансовых результатов и снижении прибыли.

Чтобы выявить, в какой степени разные субъекты рынка несут издержки, связанные с повышением МЗП, необходимо исследовать различные индикаторы, на которые МЗП может оказать влияние. Данная работа посвящена выявлению влияния МЗП на прибыль организаций в России.

Несмотря на то, что литература, посвященная эффектам от повышения МЗП весьма обширна, влиянию МЗП на прибыль уделено сравнительно мало исследований. Насколько нам известно, в России подобный анализ ранее не проводился. За рубежом опубликовано лишь небольшое число работ по данной проблеме, из которых наиболее влиятельная является статья М. Draca и соавторов, в которой выявлено снижение прибыли в результате роста МЗП (Draca et al., 2011).

Для анализа влияния МЗП использована региональная вариация в минимальной заработной плате. Для этого собрана база региональных МЗП, исходя из текстов региональных соглашений о МЗП и иных документов, устанавливающих ее величину в регионе. Микроданные по фирмам взяты из базы данных «Руслана», предоставляемой международным агентством Bureau van Dijk[[3]](#footnote-3). Необходимо отметить, что данная база предоставляет информацию о 9 миллионах компаний России и включает все статьи основных форм финансовой отчетности. В рамках проводимого исследования из базы данных были выгружены основные параметры деятельности фирм, в том числе регион деятельности фирмы, район/город, отрасль, организационно-правовая форма, выручка, фонд оплаты труда, численность сотрудников, общие издержки, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль за период с 2006 по 2017 годы.

Для данного исследования были выбраны организации с низкими значениями средней заработной платы. Для этого был проведен анализ средней заработной платы работников по данных мониторинга РМЭЗ-НИУ ВШЭ. В результате мы выбрали следующие организации:

- муниципальные унитарные предприятия;

- сельскохозяйственные производственные кооперативы;

- малые предприятия действующие в сфере СМИ (издательства, печати).

Общее количество компаний, выгруженных из базы, соответствующих заданным формам собственности, видам деятельности и параметрам составило: 27 214. Кроме того, мы создали подвыборку, в которую включили только те фирмы, у которых средняя заработная плата была ниже 150% региональной МЗП. Мы предполагаем, что для подвыборки эффекты будут сильнее, поскольку именно для данных фирм издержки повышения МЗП окажутся выше.

Учитывая характер имеющихся данных, проведен регрессионный анализ на панельных данных с фиксированными эффектами. В качестве единицы наблюдения взяты фирмы. На основе данной модели проведена оценка влияния минимальной заработной платы на такие основные финансовые результаты, как чистая прибыль, прибыль до налогообложения, а также прибыль от продаж.

Основываясь на полученных результатах анализа, можно сделать вывод, что данные подтверждают гипотезу о том, что рост минимальной заработной платы влечет за собой снижение прибыли, оказывая очень сильное влияние и усиливая при этом нагрузку на фирмы. Как и ожидалось, на выделенной подвыборке эффект оказался сильнее.

Анализ полученых коэффициентов показал, что примерно 40% от общего бремени, связанного с повышением МЗП, переносится на прибыль, снижая ее величину. Таким образом, фирмы частично несут затраты, связанные с повышением МЗП.

**Библиографический список**

Draca M., Machin S., Van Reenen J. 2011. Minimum Wages and Firm Profitability. *American Economic Journal: Applied Economics*. Vol. 3 (1). Pp. 129-151.

MaCurdy T. 2015. How Effective Is the Minimum Wage in Supporting the Poor? *Journal of Political Economy*. Vol. 123 (2). Pp. 497-545.

1. Капелюк Сергей Дмитриевич, канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации, г. Новосибирск. E-mail: skapelyuk@bk.ru [↑](#footnote-ref-1)
2. Пономарев Евгений Викторович, студент Сибирского университета потребительской кооперации, г. Новосибирск. E-mail: disdisk91@mail.ru [↑](#footnote-ref-2)
3. Ruslana // Bureau van Dijk. URL: https://ruslana.bvdep.com/ [↑](#footnote-ref-3)