

4/2013

Издается с 2008 года

Выходит 6 раз в год

Экономика. Налоги. Право

Международный научно-практический журнал

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- М. А. Эскиндаров**, ректор Финуниверситета – председатель редсовета
Р. С. Гринберг, директор Института экономики РАН, чл.-кор. РАН
А. И. Татаркин, директор Института экономики Уральского отделения РАН, академик РАН
Ю. А. Крохина, директор Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты
И. И. Кучеров, зам. руководителя Федеральной службы финансово-бюджетного надзора
Н. П. Красоченкова, зам. директора Департамента государственного управления регионального развития и местного самоуправления Правительства Российской Федерации
В. Г. Пансков, советник генерального директора ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития»
Р. А. Саакян, зам. директора Департамента Минфина России
Г. А. Тосунян, президент Ассоциации российских банков
Д. Г. Черник, президент ЗАО «МЦФЭР-консалтинг», президент Палаты налоговых консультантов
О. В. Иншаков, ректор Волгоградского государственного университета
В. Н. Субботин, директор экспертно-методического центра в области юриспруденции Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина
В. И. Иванов, профессор Финуниверситета

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

- Р. Буссе**, налоговый консультант (г. Галле, Германия)
В. П. Вишневский, зам. директора Института экономики промышленности НАН Украины
П. Головненков, главный научный сотрудник Потсдамского университета, доктор права
Ю. Б. Иванов, зав. кафедрой Харьковского национального экономического университета
П. В. Мельник, ректор Национального университета государственной налоговой службы Украины
А. М. Соколовская, зам. директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Украины
У. Хелльманн, заведующий кафедрой уголовного права и экономических преступлений Потсдамского университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Л. И. Гончаренко**, проректор Финуниверситета, д-р экон. наук – председатель редколлегии
Н. Н. Думная, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук – зам. председателя редколлегии
Г. Ф. Ручкина, зам. проректора Финуниверситета, д-р юрид. наук – зам. председателя редколлегии
А. П. Альбов, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р юрид. наук
Е. С. Вылкова, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, д-р экон. наук
И. В. Горский, профессор кафедры Финуниверситета, д-р экон. наук
В. Н. Засько, декан факультета Финуниверситета, д-р экон. наук
Л. С. Кирина, профессор, д-р экон. наук
И. И. Климова, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. филол. наук
Г. В. Колодня, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Лапина, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
И. А. Майбуков, зав. кафедрой Уральского федерального университета, д-р экон. наук
Н. И. Малис, зав. кафедрой Финуниверситета, канд. экон. наук
М. В. Мельничук, зав. кафедрой Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Моисеенко, зам. зав. кафедрой Финуниверситета, канд. юрид. наук
М. Р. Пинская, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
М. А. Пивоварова, профессор Финуниверситета, д-р экон. наук
И. С. Цыпин, профессор Московского государственного индустриального университета, д-р экон. наук
В. В. Коновалов, директор научно-исследовательского центра развития регионального налогового потенциала, д-р экон. наук
В. М. Смирнов, декан факультета Финуниверситета, канд. экон. наук

Журнал «Экономика. Налоги. Право» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий, массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-54552 от 21 июня 2013 г.

Учредитель
ФГОБУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Главный редактор
Л. И. Гончаренко,
д-р экон. наук

Заведующий редакцией научных журналов
В. А. Шадрин

Выпускающий редактор
В. А. Чечет

Корректоры
О. Ф. Федосова, М. С. Лещинер

Верстка
С. М. Ветров

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с мнением авторов.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на журнал «Экономика. Налоги. Право» обязательны.

Оформление подписки в любом отделении «Почта России» по объединенному каталогу «Пресса России» — подписной индекс **81303** или в редакции по тел.: **(499) 943-99-29**, e-mail: iri_ratnikova@yandex.ru, **Ратникова Ирина Юрьевна**

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва, Ленинградский пр., 51, корп. 3, к. 104.

Тел./факс
8 (499) 943-95-23
WEB: www.fa.ru
E-mail:
eknalogpravo@mail.ru

Подписано в печать:
28.08.2013

Формат 60 × 84 1/8
Заказ № 27 от 30.08.2013
Отпечатано в ООП
(Настасьинский пер., д. 3, стр. 1)
Издательства
Финуниверситета

Главная тема

В.И. Авдийский

Управление рисками в деятельности хозяйствующих субъектов 4

Экономика и управление

Н.Н. Думная

Информационная экономика: усиление экономических рисков . . . 13

О.Г. Крюкова, Е.В. Арсенова

Анализ факторов риска низкорентабельных и убыточных организаций 20

Е.И. Карасева

Риски финансового сектора 27

С.А. Цамутали

Оценка рисков реальных инвестиций 32

В.М. Безденежных

Регулирование рисков вступления России в ВТО 38

И.В. Булава

Банкротство — деликт своеобразный 44

И.В. Лукашенко

Риски использования углеродной единицы как инструмента финансового рынка 50

И.З. Ярыгина

Государственно-частное партнерств стран — членов БРИКС как фактор уменьшения рисков для мировой экономики . . . 56

В. В. Власов, В. Ф. Шаров

Принципы построения системы мониторинга и управления рисками добровольного пенсионного обеспечения 60

А.В. Царегородцев,

И.А. Савельев, С.В. Романовский

Обеспечение безопасности данных в облачных сферах 68

Налоги и налогообложение

В.Г. Пансков

Налоговые риски: проявление и возможные пути минимизации 74

Н.А. Пименов

Налоговые риски: теоретические подходы 81

Л.С. Кирина, Н.А. Горохова,

А.В. Александров

Снижение налоговых рисков государства при регистрации фирм-однодневок 87

С.А. Анисимов

Моделирование налоговой нагрузки 91

А.М. Гоголев

Унификация законодательных норм привлечения недобросовестных налогоплательщиков к ответственности 99

М.В. Коршунова

Как избежать налоговых рисков 105

Зарубежный опыт

А.А. Нурумов

Система налогообложения Республики Казахстан 112

Право

Г.Ф. Ручкина

Риск в предпринимательской деятельности и его правовое отражение 118

С.А. Иванова, О.В. Петровская

Повышение качества юридического образования как условие преодоления рисков в процессе осуществления экспериментальной и инновационной деятельности . . 123

Публикации молодых ученых

В.Н. Фомин

Правовые аспекты риска в сфере противодействия легализации преступных доходов 127

И.А. Позов

Оценка налогового состояния региона в целях снижения рисков бюджетной системы 133

М.А. Федотова

Коррупционные риски и их регулирование на примере фармацевтических компаний 140

Форумы, конференции, круглые столы

Пятый Украинско-Российский симпозиум «Теория и практика налоговых реформ 145

Main Topic	
<i>V.I. Avdiysky</i>	
Risk Management in Business Entity Operations	4
Economics and Management	
N. N. Dumnaya	
Information Economy: Economic Risk Escalation	13
<i>O. G. Kryukova, Ye.V. Arsenova</i>	
Risk Factor Analysis for Low-Profit and Unprofitable Companies	20
<i>Ye.I. Karaseva</i>	
Risks of the Financial Sector	27
<i>S. A. Tsamutali</i>	
Real Investment Risks Assessment	32
<i>V. M. Bezdenezhnykh</i>	
Regulating the WTO Accession Risks for Russia	38
<i>I. V. Bulava</i>	
Bankruptcy as a Sui Generis Delict	44
<i>I. V. Lukashenko</i>	
Risks of Using a Carbon Unit as a Financial Market Tool	50
<i>I. Z. Yarygina</i>	
The Public-Private Partnership of BRICS member countries as a Risk Reducing Factor for the Global Economy	56
<i>B. B. Vlasov, V. F. Sharov</i>	
Principles of building the system of risk monitoring and management for voluntary pension scheme	60
<i>A. V. Tsaregorodtsev, I. A. Saveliev, S. V. Romanovsky</i>	
Ensuring Data Safety in Cloud Environments	68
Taxes and Taxation	
<i>V. G. Panskov</i>	
Tax Risks: Manifestation and Possible Ways of Risk Minimization	74
<i>N. A. Pimenov</i>	
Tax Risks: Theoretical Approaches	81
<i>L. S. Kirina, N. A. Gorokhov, A. V. Alexandrov</i>	
Reducing the Government Tax Risks at "Fly-By-Night" Company Incorporation	87
<i>S. A. Anisimov</i>	
Modeling a Tax Burden	91
<i>A. M. Gogolev</i>	
Harmonization of Legislation for Bringing Bad-Faith Taxpayers to Responsibility	99
<i>M. V. Korshunova</i>	
How to prevent tax risks	105
Foreign Experience	
<i>A. A. Nurumov</i>	
The tax system of the Republic of Kazakhstan	112
Law	
<i>G. F. Ruchkina</i>	
Risk in the entrepreneurial activity and its legal reflection	118
<i>S. A. Ivanova, O. V. Petrovskaya</i>	
Improving the quality of legal education as a condition for overcoming the risks in implementing experimental and innovation activities	123
Publications of Young Researchers	
<i>V. N. Fomin</i>	
Legal aspects of risk in the field of combating money laundering	127
<i>I. A. Pozov</i>	
Evaluation of the tax status of the region in order to reduce risks	133
<i>M. A. Fedotova</i>	
Corruption risks and their regulation by the example of pharmaceutical companies	140
Forums, Conferences, Round Tables	
5th Ukrainian-Russian Symposium "Theory and practice of tax reforms"	145

УДК 330.131.7

Управление рисками в деятельности хозяйствующих субъектов

Приводится определение риска, под которым понимается потенциальная возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, поддающейся количественной и качественной оценке, а также рассматриваются классификация рисков, источники, факторы и объекты налогового риска.

Ключевые слова: риск; неопределенность; налоговый риск; налоговое планирование; хозяйствующий субъект.

A risk definition is provided where a risk is understood as a potential possibility for a controllable event to occur under conditions of uncertainty of the environment in which economic activities subject to quantitative and qualitative estimations are run. Also considered are risk classifications as well as sources, factors and objects of a tax risk.

Keywords: risk; uncertainty; tax risk; tax planning; business entity.



Авдийский Владимир Иванович

д-р юрид. наук, профессор,
декан факультета «Анализ
рисков и экономическая
безопасность» Финансового
университета
E-mail: VTrushanina@fa.ru

Определение риска

Понятие риска неразрывно связано с понятием неопределенности, которые могут иногда иметь одинаковый смысл. Под *неопределенностью* подразумевается неполнота или недостаточная ясность информации о какой-либо деятельности или ее результатах, неполное знание о чем-либо [1, с. 12] ввиду того, что в процессе финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта невозможно точно и полно учесть всю полученную информацию. При осуществлении коммерческой деятельности также возникает фактор случайности, т. е. возможны результаты, которые невозможно спрогнозировать, предугадать.

Несмотря на широкое использование понятия «риск», в научной литературе нет единого подхода к его определению. Так в Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под риском (англ. *risk*, фр. *risque*, ит. *risico* — восходит к греч. *rixikon* — утес:

первоначально рисковать, лавировать между скалами) понимается:

1) вероятность наступления события с негативными последствиями;

2) опасность возникновения непредвиденных потерь, убытков, недополучения доходов, прибыли по сравнению с планируемым вариантом [2, с. 845]. В исследованиях современных западных специалистов также часто можно встретить аналогичный подход к определению сущности риска. Причем риски определяются весьма широко — как любое событие, вследствие которого финансовые результаты деятельности компании могут оказаться ниже ожидаемых [2, с. 845].

Под риском понимается: «неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени» [3, с. 688], «возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия» [4, с. 8], «возможная опасность, действие наудачу в надежде на счастливый исход» [5, с. 626], «опасность потери запланированной доходности проекта как за счет увеличения затрат, так и за счет нереализации на практике прогноза получения выручки» [6, с. 457]. На наш взгляд, для экономических процессов, происходящих в деятельности хозяйствующих субъектов, наиболее полным будет следующее определение: *риск — это потенциальная возможность возникновения управляемого события*

в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, которая поддается количественной и качественной оценке. Таким образом, риск тесно связан с неопределенностью, так как посредством обоих терминов описывается ситуация, при которой определенность исхода какого-либо события отсутствует. Некоторые авторы указывают на то, что различия между риском и неопределенностью сводятся к объему доступной информации об исследуемой ситуации. Один из основоположников теории рисков экономист Ф. Найт полагал, что термин «риск» должен применяться в случае, если известно распределение случайной величины, с помощью которой моделируется рискованная ситуация [5, с. 10]. Иными словами, если можно количественно и качественно определить степень вероятности того или иного события, то речь идет о риске, если нет — о неопределенности.

Можно выделить следующие свойства, присущие риску:

- неопределенность, т. е. риск является разновидностью неопределенности, когда возникает вероятность события и она может быть установлена;
- возможность выбора того или иного варианта развития событий. Иными словами, риск неразрывно связан с понятием «альтернативность».

Следует подчеркнуть, что до настоящего времени не выработан единый подход к определению понятия «риск». Так, еще Р. Кантильон в XVII в. в своих исследованиях основной упор делал на человеческий фактор, т. е. на предпринимателя, под которым он понимал человека, действующего по личному убеждению в условиях риска. Свои выводы он основывал на том, что неопределенность рыночного спроса заставляла предпринимателя покупать товар по одной цене, которая известна, а продавать — по другой, неизвестной. В этом согласно его выводам и заключался риск экономической деятельности. Аналогичное определение встречается у И. Тюнена, который определял предпринимателя как претендента на остаточный рискованный и непредсказуемый доход за то, что он принял на себя непредвиденные риски [6, с. 427]. Дальнейшее развитие экономики и экономических отношений обусловило и развитие научных взглядов на понятие «риск». Так, Д. Рикардо, Дж. Миль, А. Смит выделяли в структуре прибыли, помимо процента и заработной платы предпринимателя, еще и плату за риск, связанный

с экономической деятельностью¹. Однако вместе с выражением риска в форме денежной компенсации они отождествляли неопределенность с математическим ожиданием возможных потерь, понесенных при осуществлении выбранного решения. Иными словами, риск в классической теории представляется в виде ущерба, который несет предприниматель в результате неоднозначной ситуации. Но при этом следует отметить, что более проработанной концепции экономического риска представители классической теории предпринимательских рисков не разработали.

Риск — это потенциальная возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, которая поддается количественной и качественной оценке

Дальнейшее развитие теории предпринимательского риска получила в трудах А. Маршалла. Помимо поддержания идеи своих предшественников о вознаграждении за риск, включаемого в часть предпринимательской прибыли, он подразделил риск на предпринимательский и личный. Согласно Маршаллу предпринимательский риск «обусловлен колебаниями цен на рынках сырья и готовых изделий, непредвиденными изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов в соответствующие районы и т. д. Однако существует и другая категория риска, бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом, и ни на кого другого; этот вид риска можно назвать личным риском» [7, с. 297–298]. А. Маршалл сформировал неоклассическое понимание предпринимательского риска, в основе которого лежит постулат о том, что предприниматель при

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Антология экономической классики. М.: Эконом; Ключ, 1993. С. 470; Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. М.: Эконом; Ключ., 1993. С. 161–174; Милль Дж. Основы политической экономии: в 2 т. М.: Прогресс, 1980. С.129–130.

Таблица

Классификация рисков

Классификационный признак	Вид риска	Характеристика риска
1	2	3
Природа возникновения	Субъективный (связанный с личностью предпринимателя)	Неразвитые способности к риску; недостаток опыта, образования, профессионализма; необоснованные амбиции; нарушение правил поведения на рынке; недостаточное понимание сделки и т. д.
	Объективный	Недостаток информации; стихийные бедствия; неожиданное изменение конъюнктуры рынка, уровня информации, законодательства, условий кредитования, налогообложения, инвестирования и т. д.
В зависимости от этапа решения проблемы	На этапе принятия решения	Ошибки в применении методов определения уровня риска из-за недостатка информации либо ее низкого качества, использования дезинформации или, наоборот, отличное владение этими методами
	На этапе реализации решения	Ошибки в реализации правильного решения, неожиданные изменения субъективных условий
По масштабам	Локальный, на уровне индивидуального производства	Риск отдельной компании (ее структурных звеньев)
	Отраслевой	Риск, связанный со спецификой отрасли
	Региональный	Риск на уровне территории субъектов Российской Федерации, экономических районов страны
	Национальный	Риск на уровне макроэкономики (ввиду неожиданных изменений в политике, законодательстве, кредитовании, налогообложении и т. п.)
	Международный (межстрановой)	Риск, связанный с изменениями в конъюнктуре мирового рынка, со взаимоотношениями между странами, масштабными бедствиями и т. д.
По сфере возникновения	Внешний	Неожиданные изменения в экономической политике, в макроусловиях производства; стихийные бедствия на больших территориях; валютный риск и т. п.
	Внутренний	Риски, связанные со специализацией предприятия: производственный, финансовый, страховой и т. п.
По возможности страхования	Страхуемый	Риски, поддающиеся количественному определению и страхованию организациями, принимающими на себя риск страхователей
	Нестрахуемый	Форс-мажорные риски, оценить уровень которых невозможно, масштабные риски, а также риски, когда никто не готов принять на себя риск страхователя
По видам предпринимательской деятельности	Финансовый	Риски ликвидности, информационный, валютный риски и др.; банковские риски – кредитный, процентный, портфельный, падения общерыночных цен (инфляционный); лизинговый и факторинговый риски, связанные со спецификой клиента банка

осуществлении своей деятельности должен руководствоваться такими показателями, как ожидаемая прибыль и величина ее возможных колебаний [7, т. 2, с. 89, т. 3, с. 23]. Иными словами, при наличии нескольких инвестиционных проектов с одинаковым уровнем ожидаемой прибыли инвестор выберет проект с минимально возможным колебанием ее размера.

Огромный вклад в разработку теории экономических рисков внес Ф. Найт, который предложил разделить понятия априорной и статистической вероятности. Под априорной вероятностью он понимал «абсолютно однородную классификацию случаев, во всем идентичных (за исключением действительно случайных факторов)» [8, с. 23–24], в то время как статистическая вероятность основывается на эмпирической классификации случаев и не поддается априорному исчислению. Он также указывал на сложность оценки статистической вероятности, поскольку невозможна классификация ситуаций ввиду их малого числа или уникальности каждой из них и отсутствуют какие-либо критерии их оценки. Исходя из этого Ф. Найт для обозначения априорной и статистической вероятностей использовал определение «риск». В ситуации, при которой вероятность события определена быть не могла, следует говорить, согласно Найту, о «неопределенности». При этом необходимо отметить, что ситуация неопределенности объективно присуща действительности независимо от воли лица, подверженного риску. Это определяется вероятностным характером многих процессов (как природных, так и техногенных) (т. е. мы становимся свидетелями того, что на экономические процессы начинают оказывать влияние другие факторы) и многовариантностью их развития. Риск существует независимо от поведения индивида. Поэтому понятие «риск» характеризует объективно существующие закономерности. Следовательно, можно говорить об *объективной* природе возникновения риска. *Субъективная* природа риска выражается в индивидуальной оценке неопределенности, т. е. реакции человека на происходящие события. Субъективная оценка неблагоприятного события зачастую может не совпадать с вероятностью его осуществления, являясь индивидуальной характеристикой потенциальной возможности наступления негативных последствий. В современной научной литературе также существует мнение, что, поскольку риск неразрывно связан с ведением деятельности в условиях неопределенности и ситуации обязательного (необходимого)

выбора, он (риск) представляет собой диалектическое единство объективного и субъективного [9, с. 7].

Новизна исследований Ф. Найта состояла в том, что он разделил понятия «риск» и «неопределенность», что не сделали до него представители классической и неоклассической экономической школ (т. е. Найт пошел дальше своих предшественников и в своих исследованиях от анализа предпринимательского риска перешел к рассмотрению риска в экономической деятельности, что позволило выявить много новых факторов, оказывающих влияние на экономическую деятельность). В этот период наиболее четко формируется понятие функциональных рисков, т. е. рисков по отдельным направлениям экономической деятельности. В частности, к числу таких экономических рисков можно отнести финансовые риски, связанные с оборотом денежных средств, кредитные риски, обусловленные кредитованием, инвестиционные риски, возникающие в случае капиталовложения, и т. д.

Субъективная природа риска выражается в индивидуальной оценке неопределенности, т. е. реакции человека на происходящие события

Теория экономических рисков получила широкое развитие на современном этапе экономики, приобретая новые формы и направления. Особенно это проявляется в связи с усилением международных интеграционных процессов. Появились новые школы по исследованию функциональных рисков в экономической деятельности.

Что касается отечественных авторов, попытки теоретической проработки неопределенности в экономике были предприняты относительно недавно — приблизительно с конца 1980-х гг. прошлого столетия. В этот период недостатки плановой экономики проявились настолько очевидно, что многие стали понимать необходимость ее модернизации путем проведения структурных рыночных реформ.

При этом следует отметить, что российская экономическая школа также сосредоточила основные усилия на исследовании функциональных рисков с учетом специфической особенности становления и развития рыночных отношений.

Заслуживает внимания позиция В. К. Сенчагова, касающаяся соотношения понятий «риск» и «опасность». По его словам, в отечественной литературе их часто отождествляют, что делать нельзя, поскольку это абсолютно разные и даже противоположные понятия: «опасность создают внешние условия, которые для хозяйствующего субъекта неизбежны, т. е. они для него носят объективный характер, а риск создается собственными действиями, желаниями, т. е. он субъективен» [10, с. 31].

В учебном пособии Е. В. Строгановой отмечается, что в наиболее общем виде под риском понимают «вероятность получения неблагоприятного результата. Для ученых понятие риска означает прежде всего вероятность события, которое может вызвать отклонение от ожидаемых тенденций. Для тех, кто занимается коммерческими операциями, риск означает возможность ущерба от события, которое меняет исходную ситуацию» [11, с. 38]. Во всех указанных определениях выделяется такая характерная особенность (черта) риска, как опасность, возможность неудачи.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения, что эффективность бизнеса во многом зависит от элементов неопределенности среды его функционирования, что находит выражение в постоянно растущем спектре факторов риска, способных при определенных условиях оказать негативное воздействие на компанию, что, в свою очередь, может значительно ограничить рост ее капитализации, доходности, снизить уровень ее конкурентоспособности и т. д.

Примером непоправимых последствий, к которым привело отсутствие должного внимания к проблеме своевременного выявления, оценки, прогнозирования и нейтрализации потенциальных рисков, стала потеря ликвидности ряда крупных западных компаний за последние годы, являвшихся не только лидерами в своих рыночных сегментах, но и признанными столпами мировой экономики.

При этом следует учитывать, что для любого хозяйствующего субъекта необходимо не только исследовать внешние и внутренние факторы риска, присущие данному субъекту с учетом специфики его деятельности, но и проанализировать их в комплексе, в агрегированной связи между собой, по степени влияния на конечный результат деятельности хозяйствующих субъектов.

Комплексный подход к оценке интегрального риска по всем направлениям экономической деятельности не только обеспечит формирование высокой степени консолидированной взвешенной реальной оценки риска компании, но и станет призмой для оценки среды функционирования бизнеса и соответственно основой принятия своевременных и правильных стратегических управленческих решений в целях обеспечения экономической безопасности, высокого уровня конкурентоспособности и других стратегических задач.

Анализ мирового опыта развития деятельности хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что с увеличением разнообразия операций финансово-хозяйственной деятельности организаций, усложнением структур проводимых ими сделок управление рисками приобретает комплексный характер.

Классификация рисков

Категория «риск» тесно связана с понятиями «безопасность», «опасность» и «угроза», но эта связь не синонимична, а диалектична. И нами риски рассматриваются как один из основных инструментариев обеспечения экономической безопасности и безопасности компании в целом. В общем случае риски можно классифицировать по масштабу, факторам формирования, вероятности проявления и влияния на экономических агентов. В рамках данной статьи нас интересуют главным образом риски на уровне хозяйствующего субъекта, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность. В ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) понятие «риск» употребляется при регламентации предпринимательской деятельности, когда предприниматель действует *на свой риск* в достижении предпринимательских целей. В п. 2 ст. 929 ГК РФ, посвященной имущественному страхованию, дается определение предпринимательского страхового риска как риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств, взятых контрагентами предпринимателя, или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения доходов.

Как показывает практика, риски классифицируются в настоящее время по следующим категориям:

- классификационные признаки;
- виды рисков;
- характер риска (табл.).

При этом необходимо иметь в виду, что приведенная классификация не является обязательной для всех категорий хозяйствующих субъектов. Во многом данный перечень рисков определяется исходя из специфики и направленности деятельности компании. Одновременно для реализации мер, направленных на минимизацию рисков, необходимо определить факторы риска внешней и внутренней среды функционирования хозяйствующего субъекта.

Факторы, объекты и оценка налогового риска

Для минимизации налоговых рисков необходимо с учетом специфики деятельности компании установить следующее.

1. Факторы налогового риска:

а) факторы, определяющие налоговые риски внутри страны.

Налоговое законодательство изменяется под влиянием:

- государственной политики в области налогообложения;
- складывающейся социально-экономической ситуации;
- необходимости поддерживать финансовый резерв;
- необходимости выплат по внешнему долгу;
- динамики цен на нефть;

б) факторы, определяющие налоговые риски внешнеэкономической деятельности.

Изменение экономической и политической ситуации в стране, принимающей инвестиции компании и/или импортирующей продукцию компании, может привести к усилению налоговой нагрузки, изменению пошлин, введению административных барьеров.

2. Объекты налогового риска:

а) объекты внутреннего налогового риска: сумма выплат компании в бюджеты всех уровней налогов, таможенных пошлин и других обязательных платежей и отчислений;

б) объекты внешнего налогового риска: денежные потоки и прибыль компании от продаж продукции и инвестиций в зарубежных странах. Изменение налогов и ввозных таможенных пошлин, введение ограничений на импорт продукции компании

приводит к изменению финансовых потоков и прибыли компании по экспортным операциям.

3. Оценка налоговых рисков:

а) оценка внутренних налоговых рисков основана на расчете:

- изменений в суммах налогов и пошлин, уплачиваемых компанией при реформе законодательства;
- изменений налогового бремени при реформе законодательства.

Расчет налогового бремени позволяет оценить интегральный эффект от изменений в налоговом законодательстве. С целью формирования сценариев для расчетов используются мониторинг и прогноз изменений в налоговом законодательстве;

б) Оценка внешних налоговых рисков.

Оценка внешних налоговых рисков заключается в прогнозе изменений в уровне налогов и таможенных пошлин в странах, импортирующих продукцию компании и/или принимающих проекты компании.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения, что эффективность бизнеса во многом зависит от элементов неопределенности среды его функционирования, что находит выражение в постоянно растущем спектре факторов риска, способных при определенных условиях оказать негативное воздействие на компанию

Внешние налоговые риски относятся к финансовым рискам, входящим в более общее понятие страновых рисков. Для их оценки используются рейтинги, публикуемые международными организациями, рейтинговыми агентствами, исследовательскими центрами.

Источники налогового риска и налоговое планирование

Одним из источников налогового риска является наличие в схеме финансово-хозяйственной деятельности предприятия фирм-однодневок.

Показательной является схема лжекомиссии: комитент передает комиссионеру товар для

нахождения покупателей и последующей продажи. Комиссионер получает символическое вознаграждение. Символическим оно становится от того, что комитентом является фирма-однодневка, купленная комиссионером — фактическим налогоплательщиком, которому на самом деле принадлежит товар и который без заключения договора уплачивал бы налоги не с суммы своего вознаграждения, а с реальных объемов реализации и ее производных (прибыли и т. д.).

Не менее «сигнальным» индикатором для анализа налогового риска является наличие организаций, зарегистрированных в офшорных зонах, как внешних, так и внутренних. Наиболее показательные примеры связаны с предприятиями, работающими в топливно-энергетическом комплексе.

Рассмотрим две принципиально разные ситуации, которые лишь на первый взгляд кажутся весьма схожими.

Анализ мирового опыта развития деятельности хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что с увеличением разнообразия операций финансово-хозяйственной деятельности организаций, усложнением структур проводимых ими сделок управление рисками приобретает комплексный характер

Налогоплательщик — крупная нефтяная компания — закупает нефть у нефтетрейдеров, которые приобретали ее у нефтедобывающих предприятий. И налогоплательщик, и нефтедобывающие предприятия входят в холдинг, т. е. являются аффилированными лицами.

В первом случае трейдеры, которые покупают нефть у предприятий по заниженной цене и реализуют ее по рыночной цене налогоплательщику, находятся во внутреннем офшоре, коих в свое время было в России предостаточно. Тем самым выведенная на фирмы-посредников прибыль облагается налогом на льготных условиях либо не облагается вовсе. А налогоплательщик за счет высоких затрат занижает налоговую базу как по налогу на прибыль, так и по НДС.

Налоговые (фискальные) риски в этой ситуации достаточно очевидны и известны на примере ЮКОСа, использовавшего в своей финансово-хозяйственной деятельности в том числе указанную схему.

Позиция государства в этом случае такова: договоры заключались компаниями по вышеприведенной схеме без намерения создать экономически обоснованные правовые последствия, а лишь с целью уклонения от уплаты налогов. Иначе говоря, реализовывалась «бумажная» схема движения товара, когда физическое движение товаров через льготные зоны не имеет смысла [12, с. 20–30]. Основываясь на доктрине «деловой цели» и применяя положения гражданского законодательства (ст. 169, 170 ГК РФ), договоры можно признать ничтожными. Соответствующая позиция подтверждена Конституционным Судом Российской Федерации в определениях от 28.06.2004 № 225-О, № 226-О, № 227-О.

Однако на практике встречается и другая ситуация, при которой крупная нефтяная компания организует взаимоотношения с подконтрольными ей нефтедобывающими предприятиями и нефтетрейдерами по схожей схеме, но фирмы-посредники при этом функционируют не в офшорах и поэтому не имеют льготного режима налогообложения. Выстраивание финансово-хозяйственной деятельности подобным образом имеет целью не уклонение от уплаты налогов, а решение иных задач (оптимизация управленческой структуры, защита бизнеса от рейдерства, социально-политические основания). Вместе с тем, осуществляя деятельность по данному сценарию, необходимо быть не менее внимательным и проводить активную работу по анализу риска. Дело в том, что по некоторым признакам такая деятельность напоминает «серую» налоговую схему, в связи с чем контролирующие и правоохранительные органы стремятся квалифицировать эту деятельность как налоговое преступление через механизм «экономически неоправданных затрат» (ст. 252 Налогового кодекса Российской Федерации, далее — НК РФ). С их точки зрения, приобретение нефти у трейдеров необоснованно и экономически неэффективно, поскольку была реальная возможность закупать ее непосредственно у нефтедобывающих предприятий.

Тем не менее все доводы контролирующих органов разбиваются о «монолитный камень» фактов — трейдеры, находясь на аналогичном налоговом

режиме, что и нефтяная компания, полностью уплачивали налоги с «переведенной» на них прибыли. В связи с этим общая сумма налоговых отчислений не меняется и ущерб государству не наносится.

Вместе с тем, поскольку фирмы-посредники зарегистрированы в других субъектах Российской Федерации, нежели крупная нефтяная компания, а налог на прибыль поступает не только в федеральный бюджет, можно предположить, что компания в этом случае напрямую сталкивается с *политическими рисками*, вызванными борьбой субъектов Российской Федерации за источники наполнения собственных бюджетов.

В целом можно отметить, что использование любых инструментов налогового планирования является высокорисковым мероприятием. Методы налоговой минимизации предоставляют возможность налогоплательщику уменьшать налоги, подлежащие уплате в бюджет. Однако для использования такой возможности необходимо, чтобы фактические обстоятельства деятельности налогоплательщика соответствовали условиям данного метода (т. е. подходили под конкретную налоговую ситуацию). В противном случае использование соответствующей налоговой ситуации может быть квалифицировано как уклонение от уплаты налогов.

Приведем еще один пример, касающийся расходов на ремонт и реконструкцию основных средств. Фирме выгоднее, когда работы квалифицируются как ремонт, поскольку затраты на любой ремонт (текущий, капитальный) сразу уменьшают базу по налогу на прибыль, в то время как затраты на реконструкцию относятся на увеличение первоначальной стоимости основных средств (ст. 257 НК РФ) и, следовательно, уменьшают налоговую базу по мере начисления амортизации в течение нескольких налоговых периодов. Кроме того, возрастают платежи и по налогу на имущество.

Налоговые оптимизаторы часто описывают данную ситуацию, причем достаточно открыто говорят о подтасовке договоров на осуществление реконструкции с целью «превращения» таких работ в ремонт:

«В договоре с подрядчиком можно записать, что он производит работы по капитальному ремонту помещения. Будут связаны эти работы с реконструкцией или нет, неважно. Любые работы по реконструкции можно «вынести» из договора в дополнительное соглашение. После окончания работ это соглашение нужно удержать в дальний ящик.

После окончания работ попросите подрядчика оформить сметы или любые другие бумаги так, чтобы они не вызвали подозрения проверяющих. Такие работы, как перепланировка помещений, сноса стен или межэтажных перекрытий, в этих документах фигурировать не должны» [13, с. 77].

При обнаружении данной ситуации налоговый инспектор, оперативный сотрудник либо следователь обратит внимание на название и предмет договора, сопоставит его с первичными документами, отражающими выполнение условий договора, изучит вторые экземпляры, хранящиеся у контрагентов налогоплательщика, которые сфальсифицировать более проблематично. Обнаружение в документах подрядчика наименования работ, связанных с реконструкцией, при том, что в документах налогоплательщика такие работы проходят как ремонт, будет свидетельствовать о наличии умысла в действиях налогоплательщика на искажение документации.

Одним из источников налогового риска является наличие в схеме финансово-хозяйственной деятельности предприятия фирм-однодневок

Конечно, документальное оформление проведенных работ может свидетельствовать об осуществленном ремонте, в то время как на самом деле подразумевалось переоборудование основного средства, в результате которого произошло изменение его функционального назначения или повышение производительности (мощности) основного средства. В этом случае может быть назначена строительно-техническая экспертиза для установления фактических обстоятельств осуществленных работ в здании (сооружении), которая ответит на вопрос, налогоплательщик проводил ремонт или реконструкцию.

Таким образом, в ходе планирования финансово-хозяйственной деятельности на этапе построения налоговой схемы надо, во-первых, четко разграничивать законные и незаконные методы, а во-вторых, осуществлять планирование деятельности на основе не только формального (гражданско-правового) соответствия требованиям налогового законодательства, но и фактического соблюдения условий, составляющих определенную налоговую ситуацию.

Иными словами, должны реализовываться требования доктрины «приоритет существа сделки над формой». Иначе, организация может столкнуться с серьезными налоговыми рисками.

Налоговая ситуация, предполагающая наличие положительной дельты между осуществлением деятельности в нормальном режиме и использованием более выгодного способа ведения бизнеса, должна фигурировать не только в договорах и учетной документации. Реальное использование условий фирмой имеет существенное значение для экономической (налоговой) безопасности бизнеса. В противном случае налоговые органы, следственные подразделения МВД России или суд при установлении фактических обстоятельств деятельности налогоплательщика способны обнаружить фиктивность проводимых операций и признать налоговую схему незаконной.

Литература

1. Малашихина Н. Н., Белокрылова О. С. Риск-менеджмент: учеб. пособие. Ростов-на-Д: Феникс, 2004.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. М., 1999.
4. Тэпман Л. Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ, 2002.
5. Управление рисками: учеб. пособие / Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. М.: Проспект, 2005.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. М.: Прогресс, 1999.
8. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности. Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1994. Вып. 5.
9. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. 5-е изд. М.: Дашков и Ко, 2006.
10. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.
11. Строганова Е. В., Управление финансовыми рисками коммерческого банка: учеб. пособие. М.: ФА, 2005.
12. Бабанин В. А., Воронина Н. В. Организация налогового планирования в российских компаниях // Финансовый менеджмент. 2006. № 2.
13. Петров А. В. Как уменьшить налоги фирмы и не попасть в тюрьму. М.: Бератор-паблишинг, 2005.

Из выступления В. В. Путина на совещании по вопросам развития банковской системы 04.07.2013 г.

Макроэкономические риски в ряде зарубежных государств, прежде всего в еврозоне, существенно выше, чем у нас сегодня, а банковские ставки – значительно ниже, чем в России. Нужно внимательно проанализировать эту ситуацию, разобраться, какие факторы, помимо естественного желания получить прибыль, подталкивают наши финансовые учреждения держать высокие ставки по кредитам. Кстати говоря, почему у нас не действуют тогда эти механизмы конкуренции, о которых мы всегда говорим, когда обращаемся к проблематике подобного рода? Почему здесь они не работают, эти механизмы, хотя банков у нас девятьсот? И где эта искомая конкуренция, о которой мы говорим в других секторах экономики? Может быть, потому, что у нас крупных банков всего четыре-пять и все они так или иначе связаны и аффилированы с государством?

Статистика показывает, что в целом за последние полтора года темпы роста кредитования наших предприятий сократились почти вдвое. Понятно, что крупнейшие компании могут получить кредиты и внутри страны, и за рубежом, но у малого и среднего бизнеса такого выбора, как правило, нет: существуют проблемы с залоговой базой, с гарантиями. А главное, процент по кредитам для них традиционно на несколько пунктов выше, чем для больших компаний, хотя нужно было бы наоборот, для начинающего бизнеса может составлять вообще 20 и более процентов. И это без учета комиссии и других платежей. Разумеется, ни о какой рентабельности проектов в таких случаях и речи быть не может.

УДК 330.13

Информационная экономика: усиление экономических рисков

Рассматриваются теоретические вопросы рисков и неопределенности на базе информационной парадигмы современной экономической теории. Особое внимание уделяется информационным рискам на финансовых рынках.

Ключевые слова: риск; неопределенность; информация; финансовые рынки.

Theoretical issues of risks and uncertainty are considered based on the information paradigm of the modern economic theory. Special attention is paid to information risks in financial markets.

Keywords: risk; uncertainty; information; financial markets.



**Думная Наталья
Николаевна**

*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой микроэкономики Финансового университета, заслуженный работник высшей школы РФ, лауреат премии Правительства РФ
E-mail: dumdum47@mail.ru*

Из истории вопроса

Основоположником фундаментального изучения рисков в экономике является американский экономист Ф. Найт, который в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) связал воедино понятия неопределенности и риска, обратив внимание на то, что в реальности нет абсолютного знания, поэтому необходимо заменить предпосылку, лежащую в основе модели совершенной конкуренции, предпосылкой неопределенности.

Ф. Найт пишет: «Мыслительные процессы, в результате которых обычно вырабатываются практические решения, крайне неясны, и удивительно, что ни логики, ни психологи не проявляли к ним особого интереса. Возможно (и я разделяю такое мнение), это вызвано тем, что по этому поводу можно сказать очень мало... Когда мы пытаемся понять, чего надо ожидать в определенной ситуации и как соответствующим образом приспособить к ней свое поведение, мы, скорее всего, совершаем множество не

относящихся к делу ментальных операций, и первая мысль, которую мы можем ясно осознать, заключается в том, что нужное решение принято и образ наших действий определен. Протекающие в нашем мозгу процессы не кажутся достаточно осмысленными, и в любом случае они имеют мало общего с формально-логическими процессами, которые используются учеными в их исследованиях» [13].

Таким образом, согласно Ф. Найту ключевую роль в понимании проблемы риска играет не сам факт постоянных изменений, а несовершенство наших знаний о будущем. Ф. Найт разработал классификацию типов вероятностей, что весьма важно для экономической науки и практики.

В дальнейшем макроэкономические трактовки понятия «риск» дал Дж. М. Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), где он выделил следующие виды рисков:

- предпринимательский риск — неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;
- риск «заимодавца» — риск уклонения от возврата кредита и риск недостаточности обеспечения;
- риск изменения ценности денежной единицы — вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы.

Вклад в теорию рисков и неопределенности внесли Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн. Концепция Неймана-Моргенштерна изложена в работе «Теория игр и экономическое поведение» (1944 г.).

Однако настоящий расцвет исследований рисков и неопределенности связан с разработкой экономической теории информации Дж. Стиглером, Дж. Акерлофом, К. Эрроу.

Информационная парадигма экономики

В современной экономике информация играет огромную революционизирующую роль, модифицируя практически все стороны экономической жизни. Поэтому рыночную экономику теперь нельзя охарактеризовать, игнорируя тот факт, что формируется новый технологический тип производства — экономика, основанная на цифровых технологиях, средствах вычислительной техники, новейших видах телекоммуникаций, сетевых информационных технологиях. Образовывается также мощный информационный и информационно-финансовый сектор экономики, происходит внедрение информационных технологий в различные отрасли.

В современной экономике информация играет огромную революционизирующую роль, модифицируя практически все стороны экономической жизни

Одним из важнейших свойств экономической информации является ее неопределенность, вытекающая из вероятностного характера развития экономических систем. В данной связи в экономической теории рассматриваются такие вопросы, как неполнота или асимметрия информации и экономический выбор, отношение к риску, способы устранения асимметрии информации. Такие исследователи, как Д. Стиглиц, Дж. Акерлоф и К. Эрроу, предприняли попытку экономического анализа на основе «информационной парадигмы», заложив основы нового направления в экономической науке — *information economy*. Информация рассматривалась ими как фактор снижения рисков и неопределенности (асимметрии информации, морального риска и т. п.) в рыночных ситуациях выбора.

На наш взгляд, идея рассмотрения информации как фактора снижения неопределенности представляется весьма плодотворной.

Известный неонинституционалист К. Эрроу определяет информацию следующим образом: «Предметом многих моих исследований является не столько сама проблема влияния неопределенности на экономическое поведение, сколько один из ее аспектов, который начал привлекать внимание экономистов лишь совсем недавно. Где существует неопределенность, там имеется и возможность ее уменьшить, называемая информацией. Информация — понятие, прямо противоположное термину «неопределенность»» [1, с. 98].

В обобщенном смысле, но по тому же принципу определяет информацию Р. М. Нижегородцев: «Информация в самом широком смысле этого слова есть всеобщее, универсальное свойство всех вещей, выражающее характер и степень их упорядоченности. Это и есть то общее начало, которое объединяет собою материю и дух, вещество и энергию, бытие и сознание. Категорией, противоположной информации, является энтропия. Она выступает мерой неупорядоченности, дезорганизации, хаоса в динамических системах» [2].

Эти определения дают возможность исследовать экономическое поведение агентов на рынке в условиях большей или меньшей неопределенности. В то же время в экономической информации существует изначальная неопределенность, что связано с вопросом, насколько она может быть формализована.

Об этом, в частности, пишет В. А. Муравьев: «В экономике одна часть информации формализуется, а другая нет. Это связано в первую очередь с тем, что информация... представляет собой единство количественной и качественной определенности. Данное положение означает, что, во-первых, в процессе развития экономической системы информация переходит из одних качественных состояний в другие. Во-вторых, информация присуща всем экономическим формам. Однако различные экономические формы различаются не только количеством, но и качеством содержащейся в них информации. Сложность формализации связана и с тем, что экономическая информация невещественна. Она не представляет собою ни вещество, ни поле, ни энергию особого рода. Не существует такого особого вида материи, который явился бы субстанцией информации. Информация есть мера всех элементов экономической системы» [3, с. 19–20].

Казалось бы, что следует стремиться к максимальному повышению степени информированности агентов рынка и для этого есть все условия в информационной экономике. Однако это не совсем так.

Во-первых, экономическая информация не может быть совершенной, так как зависит от сознательных действий экономических агентов, т. е. она эндогенна.

Во-вторых, информационная насыщенность имеет определенные пределы. Цены должны произвольно колебаться, т. е. изменяться непредсказуемо, случайным образом. На примере частного случая цен на финансовые активы Дж. Стиглиц и С. Гроссман выявили парадокс, который носит их имя (*Grossman—Stiglitz paradox*) и может быть выражен следующим образом: если вся доступная информация отражается в текущих рыночных ценах, то ни один экономический агент не имеет достаточно стимулов, чтобы приобрести информацию, на основе которой усугубляются цены.

С позиций синергетики данный парадокс легко объясняется, так как, если информационная насыщенность экономических агентов превзойдет некоторые пределы, нарушится некая хаотичность движения цен и не будет самоорганизации. Парадокс Гроссмана—Стиглица «красиво» показывает антиномию между упорядоченностью и хаосом рынка.

К сказанному следует также добавить, что при любой насыщенности рынка выбор экономических агентов является не рациональным, а «квазирациональным», как доказали Д. Канеман, А. Тверски [12, 14], В. Смит [11].

В контексте данной статьи невозможно не упомянуть исследования Дж. Аккерлофа. Его статья «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм» [4, с. 91–104] об асимметрии информации на рынке поддержанных автомобилей связала воедино понятия качества и неопределенности.

В рыночной экономике наиважнейшей функцией рынка является «доставка» рыночной информации. Экономическая информация — это прежде всего сигналы между компанией и внешней рыночной средой. Для рыночных агентов большое значение имеет как ценовая, так и неценовая информация. В связи с этим деятельность компаний основывается не только на ценовой информации, но и на большом массиве неценовой

информации, что приводит к усилению гибкости и адаптируемости при освоении рынков и возможности создания стратегического пространства для альтернативных стратегических решений.

Это обусловлено тем, что одним из центральных понятий функционирования рынка является понятие «выбор». В условиях ограниченных ресурсов проблема выбора стоит перед всеми: фирмами, домохозяйствами, государством. Рыночные субъекты только тогда могут принимать правильные решения, делать свой выбор, когда поступающая информация правильно отражает ситуацию; соответственно все субъекты рынка собирают необходимую им информацию.

В рыночной экономике наиважнейшей функцией рынка является «доставка» рыночной информации. Экономическая информация — это прежде всего сигналы между компанией и внешней рыночной средой

Производственный и сбытовой цикл компании невозможен без постоянного притока информации. Успех или неудача предприятия напрямую связаны с наличием или отсутствием рыночной информации. Компании занимаются сбором самой разной информации, которая нужна им для нормального функционирования. Это информация о спросе и предложении, клиентах, рабочих и др. Данный тип информации довольно просто получить в условиях развитого рыночного хозяйства посредством специализированных справочников, прайс-листов, обзоров. Компании также собирают информацию, используя СМИ, Интернет, консультантов и пр. Компании сами добывают информацию и/или покупают ее, затрачивая на это большие средства. Другая сторона деятельности компаний — распространение информации на рынок для потребителей — реклама [3]

Нарушения в информационных потоках, их недостаточность приводят к сбоям в системах и к потерям в эффективности и прибыльности компаний. Именно поэтому наличие или отсутствие информации является фактором, определяющим свободу выбора в принятии решений наряду со свободой предпринимательства и свободой

выбора потребителей. Нехватка информации становится причиной возрастания предпринимательских рисков.

В новой информационной экономике информация в принципе избыточна, более того, она множится и разрастается. Но это видимый избыток, так как обладание информацией не означает способности фирм использовать ее для принятия решений. Существует целый ряд проблем и препятствий на этом пути:

- быстрота передачи результатов обработанной информации;
- скорость анализа информации;
- катастрофическое старение информации о конъюнктуре рынков (временной фактор);
- резко возросшая значимость неценовой информации;
- технические возможности мгновенной трансляции верной или неверной информации на весь рынок, т. е. риск лавинообразных процессов;
- наличием интеллекта и профессионализма в аналитической работе;
- неопределенность и нерациональность поведения компаний и потребителей.

Информационная составляющая вносит коррективы в цены продаж товаров, придавая им дополнительную ценность, что, например, выражается в престиже брэнда

На момент возрастания значимости неценовой информации, по нашему мнению, следует обратить особое внимание в свете глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Еще в начале 1990-х гг. К. Эрроу приходит к выводу, что колебания цен гораздо сильнее, чем должны были бы быть, и явно не жестко связаны с ценовой информацией. Это происходит потому, что участники рынка ведут себя нерационально по отношению к ценовым сигналам рынка. Первоначальное предположение К. Эрроу о том, что «если участники рынка ведут себя рационально, цены должны изменяться только тогда, когда на рынке появляется новая информация», — оказалось неверным [5, с. 89]. Ежедневные колебания цен на рынках фьючерсов и ценных бумаг являются более сильными, чем ежеднев-

ные изменения информации о будущих ценах. Соответственно более значимыми сигналами для рынка представляется неценовая информация, которая наиболее слабо прогнозируема. Однако именно она играет решающую роль в процессе выбора участников рынка.

Информационная составляющая вносит коррективы в цены продаж товаров, придавая им дополнительную ценность, что, например, выражается в престиже брэнда. Цена во многом зависит от ожиданий покупателей. Иными словами, товар получает дополнительную ценность, если помимо своих основных потребительских характеристик является носителем определенной информации [6].

Во-первых, информация меняется качественно — избытие подробностей, «море» неценовой информации, что оказывает противоречивое воздействие на экономических агентов. С одной стороны, они могут быть более информированы и работать на известный рынок, а с другой стороны, обилие информации, особенно неценового характера, может их запутывать, не давая возможности принимать своевременное решение. Иными словами, обилие информации не является гарантией роста определенности и устранения информационной асимметрии. Складывается парадокс: чрезмерное обилие информации является дополнительным фактором неопределенности для рыночных агентов, затрудняя их выбор.

Во-вторых, мощным фактором модификации информационной функции рынка представляется скорость распространения информации. Это важно потому, что техническая и институциональная рыночная инфраструктура [7], создавая основу для невиданных скоростей трансляции сигналов рынка, тем самым приводит и к ускорению бизнес-процессов как в сторону роста, так и в сторону спадов. Ю. Ясинский, А. Тихонов замечают: «Состояние рынка зависит не только от издержек, полезности благ и других экономических факторов, лежащих в основе всех равновесных (да и неравновесных) моделей, но и от институциональной структуры экономики, определяющей поведенческие стереотипы субъектов и характер их информационно-коммуникативного взаимодействия».

В наиболее открытой и яркой форме неопределенность информации риски проявляются на финансовых рынках.

Системные риски финансовых рынков

Новые информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) делают границы «прозрачными», порождают совершенно новые виды операций и услуг, не имевшие аналогов в прошлом. Распределение капитала происходит в мировом масштабе. Участники международных финансовых рынков используют новейшие информационные системы, глобальные базы данных и интегрированные компьютерные системы управления.

Финансовые системы всегда строились на информации и имеющихся на тот или иной момент средствах коммуникации. В наше время финансовый капитал приобрел невиданную ранее мобильность. ИКТ обеспечивают равную взаимную доступность рынков независимо от их территориального размещения. На мировом фондовом и валютном рынках операции происходят в скользящем режиме круглосуточно.

Ряд характеристик информационных технологий делают экономические процессы транспарентными, давая возможность участия в них все новых экономических агентов; мгновенно передают информацию о мировых рынках, несмотря на их географическую удаленность.

Сетевые риски

Системные риски финансовой глобализации связаны в первую очередь с особенностями сетевых структур финансовых и информационных систем. Современная финансовая система строится вокруг информационных сетевых структур. Во всяком случае сетевая форма организации, несомненно, играет огромную роль в международной финансовой системе. Поэтому риски такого типа организации становятся рисками финансовой системы.

Одно из правил К. Келли для новой экономики называется Закон маслобойки или «Ищи стабильное неравновесие». Он верно описывает нестабильность сети на примере Интернета. Приведем его рассуждения.

«Последние экологические исследования показали, что в природе нет и не может быть баланса и равновесия. Эволюция — это постоянное разрушение и созидание, замена одних видов другими, адаптация и взаимопревращение. Абсолютно то же самое будет происходить и в Сети: мгновенное рождение и гибель компаний, карьеры, плавно переходящие в увольнения, нечетко определенные группировки с непостоянным числом участников.

Перемены есть, конечно, и в индустриальной экономике, и на ранних стадиях информационной, но в сетевой экономике происходит качественный переход от перемен к эффекту маслобойки. Перемены — это обычно быстрое изменение чего-либо. Маслобойка же символизирует собой креативную силу разрушения. Она не только уничтожает что-то старое, но и создает платформу для инноваций и рождения...

Ряд характеристик информационных технологий делают экономические процессы транспарентными, давая возможность участия в них все новых экономических агентов; мгновенно передают информацию о мировых рынках, несмотря на их географическую удаленность

Любая инновация — это всегда разрушение, постоянная инновация — это непрекращающееся разрушение. Целью правильно построенной Сети должно быть постоянное неравновесие. Экономисты, пытающиеся нащупать сегодня законы развития сетевой экономики, приходят к выводу, что она функционирует на грани хаоса. Сети турбулентны и непредсказуемы. Постоянное рождение огромного количества нового ужасает, это какое-то могучее цунами новизны» [8].

Между узлами сетевой системы (финансовыми центрами) информация обращается настолько быстро, что время ее передачи сводится к нулю. Последнее обстоятельство чрезвычайно важно. Трансформации в технологической основе мировых финансовых рынков на базе информационной техники дают возможность с высокой скоростью фиксировать и транслировать сведения об изменениях в глобальном масштабе. Так, валютные и фондовые биржи работают в реальном режиме времени. Поэтому какие-то нарушения в одной части системы мгновенно распространяются на всю систему. Сетевым рынкам свойственны и лавинообразные процессы роста и обвала.

Информационные риски

На финансовых рынках существует кажущийся избыток информации. На самом деле она не всем

доступна и распределяется неравномерно. Следует подчеркнуть, что информационная неопределенность имеет место на любом рынке, и она неустранима. Асимметричное распределение информации типично для финансовых рынков.

К числу серьезных информационных проблем относится неадекватность финансовой информации о компаниях, привлекающих средства на рынках капитала. Особенно ярко данная проблема проявляется во время финансовых кризисов, когда иностранные инвесторы обнаруживают, что были введены в заблуждение относительно компаний, в которые они вложили свои средства (недостаточная прозрачность, прямой обман и т. п.).

К числу серьезных информационных проблем относится неадекватность финансовой информации о компаниях, привлекающих средства на рынках капитала

К фактору асимметричности информации следует добавить фактор нерационального поведения субъектов финансовых рынков. Предполагается, что поведение субъектов финансовых рынков должно быть наиболее рационально по сравнению с другими областями экономики, так как они характеризуются однородностью товара, большим объемом доступной информации и т. п. Однако, как показал К. Эрроу, даже на этих рынках бывают систематические отклонения от рационального поведения, предсказанного теорией ожидаемой полезности [5].

Риски виртуализации

Мировой финансовый рынок в его нынешнем виде, базирующийся на современных ИКТ, представляется идеальным воплощением информационной концепции рынка Ф. Хайека¹. Товары на нем не перемещаются, а виртуально циркулирует только рассеянная информация. Конкуренция же осуществляется на специальных финансовых площадках. Но здесь, по нашему мнению, наглядно обнажается и усиливается парадокс Гроссмана—

¹ Хайек (Науек) Фридрих Август (р. 08.05.1899, Вена),— английский экономист, представитель Лондонской школы политической экономии.

Стиглица: если известна вся информация и вся она доступна игрокам рынка виртуально, то у них нет стимула осуществлять «игру».

Для мировых финансовых рынков этот парадокс можно сформулировать от противного следующим образом. На мировых финансовых рынках информация еще в большей степени неопределенна, чем на национальных рынках, следовательно, возникает стимул играть, но риски многократно увеличиваются.

Риски самоорганизующейся системы

Мировое хозяйство в настоящее время, когда в него вошла большая группа бывших социалистических стран с командно-административной экономикой, а также ряд развивающихся стран, стало преимущественно рыночным. На мировую экономику с присущей ей системой международных экономических отношений во все большей степени распространяются все свойства рыночной экономики как самоорганизующейся системы со слабым регулированием процессов, а следовательно, нестабильность, кризисы и т. п.

Мировой финансовый рынок не является исключением из ряда других рынков и представляется самоорганизующейся системой. *Во-первых*, финансовые институты находятся в определенной среде, которая ее пронизывает подобно кровеносной системе, питающей мозг,— денежные и информационные потоки. *Во-вторых*, это открытая система, которая как самоорганизующаяся система в процессе функционирования способна изменять свои внутренние взаимосвязи, порядок и организацию в зависимости от воздействующих на нее факторов, если они не превышают некоторые критические для нее пределы.

Из теории самоорганизации также следует, что любая самоорганизующаяся система может развиваться только через кризисы. Другой вопрос — глубина, характер, возможность их регулирования. Это и есть главный системный фактор риска для финансовой системы.

Риски очень большой системы

Глобализация финансовых рынков означает, что функционирующие по законам «большой системы» мировые финансовые рынки становятся «еще большей системой» — глобальным финансовым рынком. При этом число входящих в него элементов выросло на целый порядок. По мере огромного расширения и усложнения причинно-следствен-

ных цепочек в финансовой сфере увеличивается и вероятность сбоев, нарушений, диспропорций в различных частях всей системы. Они либо гасятся саморегулирующими силами, либо, напротив, накапливаясь и накладываясь друг на друга, вызывают эффект домино, докатываясь порой и до тех рынков и стран, которые, казалось бы, во всех смыслах находятся слишком далеко от эпицентра возникших возмущений и не причастны к нему.

Названные риски носят фундаментальный характер и неустранимы.

Выводы

На сегодняшний день экономическая теория накопила значительный объем знаний по проблемам рисков и неопределенности и продвинулась в трактовке природы и сущности этих категорий. Однако информационная экономика с ее специфическими эффектами требует дальнейших исследований.

Литература

1. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5.
2. Нижегородцев Р. М. Научно-техническая информация и рынок: Основы информационной экономики. URL: <http://www.dofa.ru>.
3. Муравьев В. А. Информация в международном бизнесе: дис. ... канд. экон. наук. М., 2003.
4. Аккерлоф Дж. «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1994. № 5.
5. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке // THESIS. (Теория и история экономических и социальных институтов и систем): альманах. 1994. № 5. Вып. 5.
6. Колодняя Г. В. Сквозь призму практики: неинституциональная теория фирмы. М.: Финансы и кредит, 2007.
7. Ясинский Ю., Тихонов А. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе дыхание? URL: <http://institutiones.com/theories/640-informacionno-povedenceskaya-paradigma.html>.
8. Келли К. Новые правила для новой экономики. Двенадцать принципов преуспевания в бурно меняющемся мире. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/vv/journal/zs/kelly.htm>.
9. Думная Н. Н. Новая рыночная экономика. МаксПресс, 2009.
10. Думная Н. Н. Сетевой рост компаний: вклад в экономическое благосостояние нации // Мир новой экономики. 2010. № 2 (8).
11. Daniel Houser & Erte Xiao & Kevin McCabe & Vernon Smith, 2005. «When punishment fails: Research on sanctions, intentions and non-cooperation». Experimental 0503001, EconWPA.
12. Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 47. 313–327.
13. Knight F. H. The Meaning of Risk and Uncertainty. In: F. Knight. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston: Houghton Mifflin Co, 1921, p.210 URL: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/90874.html>.
14. Tversky A., Kahneman D. (1992) Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty, 5. 297–232.

Из выступления В. В. Путина на совещании по вопросам развития банковской системы 04.07.2013 г.

Еще раз подчеркну: ситуация в экономике такова, что мы ждать не можем, тратить время на постоянные согласования позиций между ведомствами тоже контрпродуктивно. Нужно действовать, идти вперед, принимать и безотлагательно проводить в жизнь взвешенные, системные решения, меры, которые должны стимулировать предпринимательскую активность, создать условия для реализации новых проектов, прежде всего в несырьевом секторе российской экономики, открывать дополнительные возможности для обновления основных фондов, для создания новых рабочих мест, повышения производительности труда.

УДК 330.13

Анализ факторов риска низкорентабельных и убыточных организаций

В статье рассматриваются риски, связанные с низкой рентабельностью или убыточностью организации. Представлен алгоритм анализа влияния факторов на деятельность соответствующих организаций с целью финансового оздоровления, мероприятия, направленные на снижение влияния факторов риска.

Ключевые слова: низкорентабельные и убыточные организации; внешние и внутренние факторы риска; анализ влияния факторов риска; программы управления факторами риска.

Risks associated with low profitability or unprofitability of a company are considered. An algorithm for analysis of factors affecting the activities of related companies is provided to contribute to financial recovery; measures aimed at reducing the impact of risk factors are described.

Keywords: low-profit and unprofitable companies; external and internal risk factors; risk factor impact analysis; risk factor management programs.



**Крюкова Ольга
Георгиевна**

канд. экон. наук, профессор,
зам. заведующего кафедрой
«Экономика и антикризисное
управление» Финансового
университета
E-mail: o_kryukova@hotmail.ru



**Арсенова Елена
Вячеславовна**

канд. экон. наук, декан
факультета «Менеджмент»
Финансового университета
E-mail: elenaarsenova@mail.ru

Обеспечение безопасности бизнеса

Современный бизнес не может успешно функционировать без обеспечения своей устойчивости, что является основой непрерывности его развития.

Если рассматривать устойчивость функционирования организации как способность в течение определенного периода времени сохранять показатели деятельности в допустимых пределах, важными задачами риск-менеджмента становится обеспечение устойчивости функционирования организации, снижения вероятности отклонений от заданной траектории движения системы к определенной точке фазового пространства [1].

Одной из особенностей российского бизнеса является то, что многие российские города имеют в качестве градообразующих одну-две организации (предприятия), от финансового положения которых во многом зависят экономическое состояние города и формирование финансовых ресурсов города, а также социальный климат в нем, реализация социальных программ и других аспектов деятельности. В этом контексте особого изучения требует такой аспект социально-экономической деятельности города, как его интересы в отношении низкорентабельных и убыточных организаций.

Финансовые проблемы организаций, их низкая рентабельность или убыточность могут привести к неплатежеспособности, банкротству и даже ликвидации [4]. Эти процессы окажут отрицательное влияние и на город, так как

он может понести потери как в финансовом, так и в социальном плане.

Факторы риска низкорентабельных и убыточных организаций

На основе системного подхода под рисками могут подразумеваться факторы, которые воздействуют на социально-экономическую систему — организацию. Таким образом, риски организации — это совокупность факторов рисков событий, способных снизить эффективность работы организации: экономическую, финансовую, производственную, социальную; привести к нестабильности, кризисам, банкротству и даже ликвидации.

Функционирование организации рассматривается как процесс поддержания ее жизнедеятельности, сохранения функций, целостности, идентичности и качественной определенности, существенных характеристик.

Развитие организации — это приобретение нового качества, процесс адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, закономерный процесс движения от простого к сложному.

Основными характеристиками риска организации являются опасность, подверженность риску, уязвимость (чувствительность к риску), взаимодействие с другими рисками.

Управление предпринимательским риском является составным элементом системы управления организации, неотъемлемой частью общей системы принятия управленческих решений.

Управление риском (риск-менеджмент) можно рассматривать как процесс принятия управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние факторов (вероятностных событий) на организацию.

Особое внимание в риск-менеджменте должно уделяться текущей деятельности организации. Именно текущая деятельность формирует условия ее жизнедеятельности, стабильности, возможности для дальнейшего развития. Риск стабильности можно рассматривать как обобщающий риск, который аккумулирует частные риски по отдельным функциональным направлениям текущей деятельности организации как вероятность кризисных ситуаций [3].

Риски формируются и проявляются на оперативном уровне управления под влиянием внешних факторов, которые затрагивают процесс разработки и реализации стратегии организации, ее жизненный цикл, а также внутренние факторы,

отражающие потенциал организации, ее возможности и текущее состояние. Риск основан на несоответствии, противоречии состояния внешних и внутренних факторов текущей деятельности организации. Важно своевременно выявить эти противоречия посредством формирования системы предупреждения рисков (СПР), которое основывается на решении трех основных задач [3]:

- какие риски возможны, их сфера и область проявления;
- как отследить эти риски в реальном времени;
- какие адекватные оперативные меры должны быть приняты по ранним признакам проявления риска.

Риск банкротства низкорентабельных и убыточных организаций приводит к возникновению финансово-экономических проблем у города [5].

Важным аспектом управления финансово-экономическими процессами является анализ факторов риска, причин, способствующих снижению рентабельности организаций и их убыточности [4].

В процессе своей деятельности организация сталкивается не с одним фактором, а с их совокупностью. Это означает, что управление должно обеспечивать единую систему эффективных мер, направленных на преодоление негативных последствий каждого фактора, а также учитывать влияние всей совокупности факторов.

Анализ внешних факторов целесообразно проводить в контексте общего описания реального или возможного процесса функционирования организации в условиях, не связанных непосредственно с ее деятельностью. Появление внутренних факторов обусловлено или порождается деятельностью самой организации и является результатом управленческих решений [2].

Идентификацию рисков предлагается рассматривать как процесс выявления и анализа факторов, которые могут оказать негативное влияние на деятельность организации, оценку особенностей их реализации и проявления. Выявление и классификация факторов риска — важный этап управления рисками, так как именно на результатах этого этапа основывается вся дальнейшая работа по риск-менеджменту.

Оценка факторов, влияющих на деятельность организаций

Для анализа влияния факторов на деятельность низкорентабельных и убыточных организаций

Таблица 1

Система факторов риска низкой рентабельности и убыточности организаций

Название фактора	Условное обозначение
Затраты превышают выручку	Ф1
Установленные тарифы и цены не покрывают затрат	Ф2
Высокая степень износа машин и оборудования	Ф3
Отсталая неконкурентоспособная технология производства	Ф4
Устаревшая продукция, не пользующаяся спросом	Ф5
Неполноценная загрузка производственных мощностей	Ф6
Проведение масштабных капитальных вложений в развитие, перевооружение, закупки оборудования	Ф7
Высокий уровень коммерческих и управленческих расходов	Ф8
Несовершенство сбытовой политики организации (задержка оплаты, высокая задолженность со стороны покупателей, просроченная дебиторская задолженность)	Ф9
Значительная зависимость от поставщиков (уникальность поставляемых материалов, банкротство поставщика, нарушение договорных отношений и др.)	Ф10
Зависимость от кредиторов (формирование оборотных средств организации за счет заемных средств, большая кредиторская задолженность, большой объем кредитов и займов, наличие просроченной кредиторской задолженности)	Ф11
Отвлечение ресурсов на содержание непрофильных активов и производств	Ф12
Непродуманное проведение реорганизационных процедур (слияний, поглощений, разделений, выделений)	Ф13
Несовершенная кадровая политика (недостаток кадров, низкий уровень квалификации, отсутствие специалистов необходимого профиля, непрестижность работы, низкий уровень заработной платы)	Ф14
Ошибки управления	Ф15
Неправомерные действия и воровство	Ф16
Другие факторы, которые по мнению экспертов важны	Ф17

с целью финансового оздоровления была разработана система факторов, которая является результатом предварительного исследования ситуаций на рассматриваемых предприятиях (в организациях), обобщения опыта работы в сфере их финансового оздоровления и банкротства; кроме того, учитывались Рекомендации по организации работы органов исполнительной власти с убыточными организациями и постановление Правительства Москвы от 03.04.2007 № 234-ПП «О защите интересов г. Москвы в сфере экономики при работе с убыточными организациями» (табл. 1) [4].

Этап, связанный с оценкой факторов, направлен на то, чтобы определить степень влияния

фактора риска на результаты деятельности организации. С этой целью был проведен групповой опрос экспертов с помощью анкетирования, который заключался в том, что каждый эксперт дал оценку значимости факторов независимо от других экспертов, а затем эти оценки были сведены в одну обобщенную таблицу.

В экспертной оценке значимости факторов на деятельность низкорентабельных и убыточных организаций с целью финансового оздоровления приняли участие арбитражные управляющие, имеющие стаж работы в качестве арбитражных управляющих от 1 года до 13 лет в определенной области, в количестве 56 человек.

Таблица 2

Распределение факторов риска по уровню их влияния

Группы факторов по уровню влияния	Факторы	Обобщенная экспертная оценка
Факторы, оказывающие существенное влияние	Неправомерные действия и воровство (Ф16)	4,11
	Зависимость от кредиторов (формирование оборотных средств организации за счет заемных средств, большая кредиторская задолженность, большой объем кредитов и займов, наличие просроченной кредиторской задолженности) (Ф11)	3,85
	Ошибки управления (Ф15)	3,61
	Затраты превышают выручку (Ф1)	3,51
	Устаревшая продукция, не пользующаяся спросом (Ф5)	3,48
	Отсталая неконкурентоспособная технология производства (Ф4)	3,34
Факторы, оказывающие среднее влияние	Отвлечение ресурсов на содержание непрофильных активов и производств (Ф12)	3,34
	Высокая степень износа машин и оборудования (Ф3)	3,29
	Значительная зависимость от поставщиков (уникальность поставляемых материалов, банкротство поставщика, нарушение договорных отношений и др.) (Ф10)	3,09
	Неполноценная загрузка производственных мощностей (Ф6)	3,00
Факторы, оказывающие несущественное влияние	Несовершенная кадровая политика (недостаток кадров, низкий уровень квалификации, отсутствие специалистов необходимого профиля, непрестижность работы, низкий уровень заработной платы) (Ф14)	2,90
	Высокий уровень коммерческих и управленческих расходов (Ф8)	2,88
	Несовершенство сбытовой политики организации (задержка оплаты, высокая задолженность со стороны покупателей, просроченная дебиторская задолженность) (Ф9)	2,87
	Установленные тарифы и цены не покрывают затрат (Ф2)	2,84
	Непродуманное проведение реорганизационных процедур (слияний, поглощений, разделений, выделений) (Ф13)	2,82
	Проведение масштабных капитальных вложений в развитие, перевооружение, закупки оборудования (Ф7)	2,69

Методика проведения экспертного опроса была разработана и апробирована в течение проводимых ранее исследований.

Компетентность эксперта рассматривалась в прямой зависимости от стажа работы в соответствующей области. Опрос экспертов проводился с помощью анкетирования. Для этого были разработаны анкеты и таблицы, содержащие набор вопросов, а также инструкция по их заполнению. Основным вопросом анкеты был представлен в форме задания на оценку значимости влияния факторов риска в баллах. С этой целью была разработана шкала оценки влияния факторов.

При обработке материалов экспертной оценки определялся показатель обобщенного мнения. Обработка экспертной информации начиналась с составления сводной таблицы, столбцы которой соответствовали рассматриваемым факторам, а строки — экспертам. Затем осуществлялась статистическая обработка результатов анкетирования.

Анализ полученных данных опроса позволил оценить значимость представленных факторов.

В результате проведенного изучения экспертных оценок были выделены факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на деятельность организации. Всю совокупность этих

Таблица 3

Программа управления факторами риска

Факторы	Характеристика фактора	Основные мероприятия
Неправомерные действия и воровство (Ф16)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие противоречий между собственниками и менеджерами. 2. Отсутствие цели увеличения стоимости бизнеса или злой умысел со стороны руководства. 3. Слабая дисциплина. 4. Отсутствие налаженной системы контроля за сохранностью имущества. 5. Наличие в коллективе упаднических настроений, отсутствие перспективы дальнейшего роста 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществление собственниками промежуточного контроля. 2. Разработка стратегии развития на среднесрочный период и задач управления на текущий период. 3. Проведение жестких и «показательных» мер к лицам, замеченным в воровстве и нарушении трудовой дисциплины. 4. Более частое проведение инвентаризаций; налаживание четкого учета и контроля за сохранностью имущества; создание системы оперативного информирования о движении ТМЦ. 5. Создание команды единомышленников по выведению предприятия из кризиса
Зависимость от кредиторов (формирование оборотных средств организации за счет заемных средств, большая кредиторская задолженность, большой объем кредитов и займов, наличие просроченной кредиторской задолженности) (Ф11)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень финансового менеджмента. 2. Отсутствие анализа структуры финансовых ресурсов организации (соотношения собственных и заемных средств). 3. Нет контроля за кредиторской и дебиторской задолженностями. 4. Неприменение методов планирования и контроля за финансовыми потоками. 5. Отсутствие анализа оборачиваемости средств и обоснования потребности в них. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение квалификации финансовых работников. 2. Расчет и анализ основных показателей структуры финансовых ресурсов. 3. Разработка и введение оперативного контроля за величиной кредиторской и дебиторской задолженностей, их структурой. 4. Построение планов денежных потоков за каждый месяц по календарным дням. 5. Введение нормативов для текущего контроля: средние остатки оборотных средств; период оборачиваемости; количество оборотов; допустимый уровень кредиторской задолженности; допустимая доля заемных средств; предельный уровень дебиторской задолженности и др.
Ошибки управления (Ф15)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень организации менеджмента. 2. Слабый текущий контроль со стороны собственника. 3. Низкий уровень квалификации руководящего состава 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ организационной структуры управления и ее реорганизация. 2. Разработка системы контроля за деятельностью, анализ показателей эффективности: отдача на 1 руб. собственных средств или вложенных средств в целом; соотношение темпов роста стоимости активов, дохода от реализации и прибыли; фондоотдача, производительность труда и др. 3. Проведение аттестации топ-менеджеров, создание системы консультаций для руководителей. 4. Повышение ответственности руководителей за результаты деятельности предприятия
Превышение затрат над выручкой (Ф 1)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Устаревшие методы (или их отсутствие) в планировании, учете и анализе затрат. 2. Использование затратного подхода в ценообразовании. 3. Отсутствие маркетингового анализа «поля ценовой игры». 4. Нет обоснования объемов выпуска в зависимости от расходов и цены реализации 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка нормативов по основным статьям затрат; учет по статьям калькуляции, позаказным методом. 2. Мониторинг состояния и создание четкой системы управления запасами, незавершенным производством и остатками готовой продукции на складе. 3. Оперативный анализ затрат (расчет отклонений фактических значений от установленного норматива). 4. Улучшение работы маркетинговой службы по анализу цен. 5. Разработка процедуры обоснования производственной программы, объемов выпуска с учетом ассортимента, соотношения переменных и постоянных затрат, цены реализации
Устаревшая продукция, не пользующаяся спросом (Ф5)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Медленный (или отсутствие оно) процесс разработки, освоения и включения новых продуктов в программу производства и сбыта. 2. Проблемы планирования объемов производства и отсутствие стратегии роста темпов реализации продукции. 3. Инертность и плохое понимание современных подходов к деятельности предприятий, жизнь «по старинке» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка алгоритма замены продукции, расширения ассортиментного ряда, модернизации продукции. 2. Создание схем продвижения товара. 3. Использование современных маркетинговых подходов и методик анализа ассортимента продукции

Окончание табл. 3

Факторы	Характеристика фактора	Основные мероприятия
Отсталая неконкурентоспособная технология производства (Ф4). Высокая степень износа машин и оборудования (Ф3)	1. Отсутствие инвестиционной политики в части капитальных вложений, капитального ремонта и модернизации основных средств. 2. Нет технического мониторинга основных средств их морального износа. 3. Отсутствие анализа возможностей конкурентов	1. Разработка графика модернизации и замены основного оборудования с учетом общей стратегии развития. 2. Оценка технического и технологического уровня производства. 3. Сбор информации о конкурентах и современных тенденциях в производстве продукции
Отвлечение ресурсов на содержание непрофильных активов и производств (Ф12)	1. Отсутствие анализа структуры активов. 2. Нет четкой стратегии развития организации. 3. Отсутствие обоснования потребности в основных средствах, численности персонала и финансах согласно целям и задачам развития	1. Обоснование необходимой структуры активов в соответствии со стратегией развития. 2. Разработка стратегии развития, текущих и оперативных планов и определение потребности в ресурсах. 3. Контроль за эффективностью использования активов, расчет основных показателей для оперативного анализа.

факторов по степени влияния можно разбить на три группы: факторы, оказывающие существенное влияние, факторы, оказывающие среднее влияние, и факторы, оказывающие несущественное влияние. В результате по уровню влияния на деятельность низкорентабельных и убыточных организаций факторы распределились на три группы (табл. 2) [4].

Разброс мнений анализировался с учетом стажа и опыта работы эксперта в соответствующей области. На основании полученных данных вариацию оценок можно было считать несущественной. Выделенные восемь факторов из общей совокупности целесообразно было взять за основу для дальнейшего анализа.

Факторы, оказывающие существенное влияние, связаны непосредственно с уровнем менеджмента и отражают качество принимаемых управленческих решений в данных организациях.

Программа управления факторами риска

Программа управления предполагает разработку основных направлений развития выделенных в ходе анализа факторов риска [1, 7].

Фактор «неправомерные действия и воровство» выделен как наиболее важный, так как он оказывает влияние на деятельность низкорентабельных и убыточных организаций. Для недопущения неправомерных действий и воровства должны быть разработаны мероприятия по усилению дисциплины и контроля на всех уровнях управления, повышению ответственности работников за результаты труда.

Фактор «зависимость от кредиторов» отражает низкий уровень управления финансами организации, отсутствие надлежащего контроля за структурой финансов, неиспользование механизмов планирования движения финансовых потоков и т. д. Для устранения этого фактора необходимо добиваться повышения квалификации финансовых работников. Кроме того, должен проводиться оперативный анализ структуры и эффективности использования финансовых средств организации. Целесообразно разработать контрольные нормативы и систему соответствующих показателей, которая позволит проводить оценку текущего состояния финансов организации.

Фактор «ошибки управления» отражает низкий уровень менеджмента в целом. Для его устранения необходимо повысить квалификацию или заменить руководство организации. Важным аспектом в повышении качества менеджмента могут стать создание системы консультаций на постоянной основе специалистами в данной области, улучшение контроля за текущей деятельностью.

Фактор «затраты превышают выручку» связан с устаревшими подходами в планировании и учете расходов, калькулировании себестоимости продукции, а также с использованием затратного подхода к ценообразованию (метод ценообразования — «затраты плюс прибыль»). Кроме того, в основе этого фактора отсутствие маркетингового анализа ассортимента выпускаемой продукции, возможных цен конкурентов в соответствующем сегменте рынка.

Слабая работа служб маркетинга или их отсутствие приводит к тому, что выпускается устаревшая продукция, неправильно оцениваются

темпы реализации продукции или ошибочно определяют объемы выпуска, что приводит к увеличению остатков готовой продукции на складе. Ассортимент выпускаемой продукции во многом определяется уровнем техники и технологии, используемых в производстве. Это взаимосвязанные факторы. Повышение конкурентоспособности продукции зависит от технических и технологических возможностей предприятия, а также от уровня маркетинговых исследований.

Мониторинг результатов реализации программы предполагает разработку конкретных контрольных показателей по соответствующим мероприятиям для осуществления оперативного управления.

В общем виде программа управления факторами представлена в *табл. 3*.

Выводы

В условиях жесткой конкуренции требуется создание превентивной модели управления рисками.

Повышение рентабельности достигается за счет всех аспектов деятельности организации. Для решения этой комплексной задачи необходимо выделить ключевые факторы риска, разработать мероприятия по снижению их влияния, определить возможные результаты, оценить общий эффект, разработать соответствующую программу риск-менеджмента, создать необходимую систему контроля для оперативного управления.

Проведенный анализ влияния факторов риска на деятельность низкорентабельных и убыточных организаций с целью их финансового оздоровления может служить инструментом риск-менеджмента. Его применение будет способствовать повышению уровня рентабельности организаций.

Литература

1. Зубанов Н. В. Анализ устойчивости относительно поставленной цели как один из подходов к описанию функционирования организации в условиях неопределенности. URL: www.aug.ru.
2. Крюкова О. Г., Арсенова Е. В. Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов // Эффективное антикризисное управление. 2010. № 1 (60). С. 80–87.
3. Крюкова О. Г. Предупреждение рисков — условие стабильного развития фирмы // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 3 (66). С. 74–80.
4. Ряховская А. Н., Кован С. Е., Крюкова О. Г., Арсенова Е. В. Антикризисное регулирование низкорентабельных и убыточных организаций в интересах города (муниципального сообщества) (монография) / под ред. проф. А. Н. Ряховской. М.: Магистр, 2009. 333 с.
5. Ряховская А. Н., Кован С. Е., Крюкова О. Г., Арсенова Е. В. Предотвращение банкротства градообразующих организаций монопрофильных городов / под ред. А. Н. Ряховской. М.: Магистр, 2012. 192 с.
6. Самосудов М. В. Корпоративное управление: Теория корпоративного взаимодействия. Модульная серия «Экономист международник». М.: Всероссийская академия внешней торговли, 2006. С. 36.
7. Управление рисками: превентивный подход: монография / под ред. Р. Н. Федосовой. М.: Экономика, 2013. 261 с.

Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.

Главный вопрос в том, что нужно сделать в первую очередь, чтобы Россия стала центром притяжения иностранных, да и не только иностранных, а в первую очередь и наших собственных внутренних инвестиций и капиталов, получила необходимые ресурсы для модернизации и дальнейшего подъёма экономики. У нас сегодня накоплен внушительный потенциал для стабильного развития. Мы в числе мировых лидеров по ключевым показателям макроэкономической устойчивости. Госдолг, как вы знаете, составляет всего около 10 процентов от ВВП, а долг иностранным инвесторам, нашим кредиторам — 2,5 процента всего. Золотовалютные резервы к концу сентября достигли 522 миллиардов долларов США. Инфляция опустилась ниже 7 процентов: в прошлом году, мы неоднократно называли эти цифры, — 6,1 процента, самая низкая инфляция за последние 20 лет. И мы планируем, что к 2014 году она не должна превысить 5 процентов. Подавление инфляции, таргетирование ее остается для нас одной из приоритетных задач.

УДК 336.7

Риски финансового сектора

В статье рассмотрены риски, влияющие на финансовый сектор страны. Приведены статистические данные за 2012 г. Показано, что на финансовый сектор влияют как внутренние риски, так и внешние события. Приведены данные о кредитном, рыночном и операционных рисках. Рассмотрены и другие риски: правовой, репутационный, управленческий, человеческий фактор.

Ключевые слова: финансовый сектор; кредитный риск; рыночный риск; операционный риск; правовой риск; риск потери деловой репутации.

Risks affecting the financial sector of the country are estimated. Statistical data as of 2012 is provided. The financial sector is shown to be affected by both internal risks and external events. Information on credit exposure as well as market and operations risks is presented. Other risks considered in the paper include legal, reputational, human error and management error risks

Keywords: financial sector; credit exposure; market risk; operations risk; legal risk; goodwill loss risk.



Карасева Екатерина Ивановна

ассистент кафедры бизнес-информатики Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения
E-mail: matatka@hotmail.ru

последнюю роль играет и отток капитала, который с начала 2012 г. составил 29 млрд долл. США.

Риски финансового сектора рассмотрим на примере банковской системы.

Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчетов (*Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements*) (далее — Базельский комитет) выделяет три основные группы рисков: кредитные, рыночные и операционные.

Основные риски банковской системы

В условиях глобализации мирового рынка, кризиса и реформ главной задачей государства является обеспечение устойчивости экономики посредством в том числе предотвращения или минимизации финансовых рисков.

Финансовые рынки не могли не ощутить последствий кризисных явлений в мировой экономике. Согласно опубликованной в апреле статистике Eurostat по итогам 2012 г. государственный долг, например, еврозоны достиг рекордных 90,6 % ВВП, а дефицит бюджета составил 3,7 %. При этом большинство стран еврозоны по-прежнему далеки от выполнения требований к величине государственного долга и дефицита бюджета (60 % ВВП и 3 % ВВП соответственно). Одним из наиболее важных рисков для Российской Федерации является зависимость страны от цены энергоносителей. Не

Кредитный риск

Под кредитным риском подразумевается риск неплатеж заемщиком основного долга и процентов по нему. В соответствии с рекомендациями Базельского комитета банки должны разрабатывать методологии, позволяющие им анализировать кредитный и портфельный риски. В банках оценка достаточности капитала при выделении кредита должна проводиться, как минимум, по четырем направлениям: рейтинговые системы оценки риска, анализ/агрегирование портфеля, секьюритизация/сложные кредитные деривативы, крупные кредиты и концентрация риска.

Согласно данным Банка России, опубликованным на его сайте, объем кредитования за 2012 г. увеличился на 24,7 %. Рост реальных доходов и стимулирование спроса, а также стремление банков получить больше доходов в связи с высокими ставками стали причинами роста портфеля кредитов

Таблица 1

Структура рыночных рисков*

Показатели	01.01.2012		01.01.2013		
	млрд руб.	Удельный вес в рыночном риске, %	млрд руб.	Темп прироста объема за 2012 г., %	Удельный вес в рыночном риске, %
Величина рыночного риска – всего	2377,7	100	2646,9	11,3	100
В том числе:					
процентного риска	1616,7	68,0	2010,6	24,4	76,0
фондового риска	617,6	26,0	334,6	-45,8	12,6
валютного риска	143,3	6,0	301,7	110,6	11,4

* Данные источника [5]

Таблица 2

Стоимости нефти марки Brent и курс российского рубля*

Дата	Цена нефти, долл. США	Курс российского рубля по отношению к долл. США, руб.	Дата	Цена нефти, долл. США	Курс российского рубля по отношению к долл. США, руб.
25.06.2012	94,16	32,99	10.12.2012	107,37	30,73
16.07.2012	105,54	32,31	07.01.2013	110,51	30,35
13.08.2012	113,36	31,85	11.02.2013	117,74	30,04
10.09.2012	115,54	31,44	18.03.2013	108	30,9
08.10.2012	113,26	31,1	15.04.2013	99,38	31,43
19.11.2012	110,86	31,36	06.05.2013	103,83	31,08

* Составлено автором на основе данных Yandex котировки

частного сектора по сравнению с корпоративными клиентами. Наибольший прирост кредитов физических лиц дают потребительские ссуды, за ними следуют ипотечные ссуды. Необходимо отметить, что доля проблемных и безнадежных кредитов постоянно снижается, но абсолютное значение этих кредитов продолжает расти. Кредитный риск связан с риском концентрации, под которым понимается риск, возникающий в связи с подверженностью кредитной организации крупным рискам, способным создать угрозу для платежеспособности кредитной организации. За 2012 г. величина крупных кредитных рисков по банковскому сектору возросла на 6,7% — до 12 773,9 млрд руб. Удельный вес крупных кредитов в активах банковского сектора снизился за год с 28,8 до 25,8%. В течение 2012 г. норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) нарушали 68 кредитных

организаций (за 2011 г. — 91), норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) — 2 кредитные организации (за 2011 г. — 6).

Рыночный риск

Рыночный риск — это риск возникновения у кредитной организации финансовых потерь вследствие изменения текущей стоимости ценных бумаг, финансовых инструментов, срочных сделок, а также курсов иностранных валют и/или учетных цен на драгоценные металлы. Оценка рыночного риска основывается, главным образом, на собственном определении банком стоимости актива под риском (суммы, которую банк может потерять в случае наступления неблагоприятного события) или на стандартизованном подходе к рыночному риску. При оценке достаточности капитала под торговые операции должно также учитываться проводимое банком стресс-тестирование. Рыночный риск включает

фондовый, валютный и процентный риски. В 2012 г. удельный вес рыночного риска в совокупной величине рисков банковского сектора составил 5,9 % (в то время как за 2011 г. — 6,6 %), однако абсолютное значение рыночного риска для целей оценки достаточности капитала выросло на 11,3 % и составило 2646,9 млрд руб. Структура рыночных рисков банковского сектора представлена в *табл. 1*.

Одним из рыночных рисков является валютный риск, на который оказывают влияние цена на нефть и курсовая политика Банка России. Зависимость национальной валюты от мировых цен на нефть остается высокой. Цена на нефть и стоимость российского рубля менялись в течение года так, как показано в *табл. 2*.

В целом по итогам 2012 г. рубль подорожал как по отношению к доллару США (на 5,7 %), так и к евро (на 3,5 %) [5].

Процентный риск банковского портфеля заключается в способности понести убытки вследствие непредвиденных, неблагоприятных для банка конфигураций процентных ставок и значимого уменьшения маржи, сведения ее к нулю либо к отрицательному показателю. По сравнению с другими видами рыночного риска — валютным и фондовым — он значительно сложнее для выявления и количественной оценки, что связано не только с проблемой оценки и прогнозирования волатильности и тренда рыночных процентных ставок, но и с проблемой определения капитала под риском [4]. Источниками данного риска являются:

- изменения цены в результате несбалансированности по срокам погашения активов и пассивов или разной срочности пересмотра процентных ставок;
- изменения процентной маржи как разницы между процентами, полученными и уплаченными по финансовым инструментам (средняя процентная ставка по кредитам на III квартал 2012 г. составила согласно сайту Банка России 19,92 %, средняя ставка по депозитам — 5,98 %). Соответственно при уменьшении процентных ставок по кредитам и увеличении ставок по депозитам банки потеряют часть своей прибыли, полученной в виде процентов;
- право на досрочное погашения кредитов заемщиками, а также на изъятие депозитов до установленного срока востребования. Заключение банками таких сделок создает для них значительные процентные риски из-за возможного изменения баланса активов и пассивов по срокам.

Процентные ставки на финансовом рынке повысились с середины марта в связи с уменьшением цена на нефть, нехваткой ликвидных ресурсов и усилением инфляционных рисков, что привело к повышению Банком России ставок по своим операциям.

Фондовый риск — это риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности (ценные бумаги, в том числе закрепляющие права на участие в управлении) торгового портфеля и производные финансовые инструменты под влиянием факторов, связанных как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты. Можно отметить, что в 2012 г. корпоративные заемщики разместили максимальное количество ценных бумаг на первичном рынке за всю историю существования рынка корпоративных облигаций. Основные эмитенты — компании с высокими кредитными качествами. Суммарный оборот торгов фьючерсами и опционами на российских биржах в 2012 г. составил 50,3 трлн руб., что на 12 % меньше по сравнению с 2011 г. Наиболее активно торгуемыми биржевыми деривативами в 2012 г. были фьючерсы на индекс РТС и на курс доллара США к рублю

Еще один риск, который оказывает влияние на всю финансово-кредитную систему, — риск ликвидности, который представляет собой возможность убытков в результате неспособности банка покрыть свои обязательства по пассивам баланса за счет требований по активам. У каждого банка должны быть адекватные системы измерения, отслеживания и контроля риска ликвидности и ликвидности рынков, на которых они работают.

Взаимосвязь рисков финансового сектора достаточно большая. Так, превышение бюджетных доходов над расходами приводит к увеличению банковской ликвидности, что становится причиной повышения процентных ставок денежного рынка. Однако в целом риски ликвидности для кредитных организаций оставались в 2012 г. умеренными, чему способствовали операции рефинансирования Банка России и размещение средств Федерального казначейства на банковские депозиты. В условиях ограниченного доступа к займам на мировых финансовых рынках российские банки наращивали ресурсную базу в основном за счет внутренних источников, прежде всего сбережений населения и предприятий.

Операционный риск

Под операционным риском понимается риск возникновения убытков в результате ненадежности внутренних процедур управления кредитной организацией, недобросовестности персонала, отказа информационных систем либо вследствие влияния на деятельность кредитной организации внешних событий. Мотивом, побудившим выделить операционный риск в отдельную группу, стали банкротства таких мировых гигантов, как *Enron* (13,852 млрд долл. США), *Worldcom* (33,608 млрд долл. США), *Barings* (1,3 млрд долл. США). После банкротства *Enron* были разработаны принципы *COSO ERM 2004*, приняты закон Сарбэнкса–Оксли и Базельское соглашение 2, а в настоящее время и Базельское соглашение 3, целью которых является повышение финансовой прозрачности кредитных организаций для инвесторов.

Операционный риск может проявляться в любой сфере деятельности банка и отражаться на работе всего финансово-кредитного учреждения. Поэтому, на наш взгляд, особенностью операционного риска является его первооснова. Причинами любого риска могут оказаться либо человеческий фактор, либо бизнес-процессы, либо сбои систем, либо внешние факторы. Величина операционного риска является показателем степени защиты банка и отражает уровень квалификации персонала и возможность банка противостоять неблагоприятным событиям. Можно предположить, что чем выше значение операционного риска, тем чаще проявляются другие риски.

В отличие от финансовых рисков, операционный риск проявляется первоначально не в убытках, а в событиях, влияние которых на банк достаточно сложно перевести в деньги: сбой системы энергоснабжения, ошибка персонала, наводнение или террористический акт. Однако устранение этих событий или минимизация их последствий требуют от банка значительных сумм, которые необходимо резервировать, чтобы не стать банкротом в случае наступления непредвиденных событий.

События операционного риска имеют накопительный характер, который можно охарактеризовать как «снежный ком»: небольшие сбои в работе могут повлечь последствия, устранение которых потребует огромных ресурсов.

Еще одной особенностью, которая затрудняет расчет операционного риска, является то, что

банки стараются не декларировать случаи операционного риска вне банка, чтобы не навредить своей репутации.

Нефинансовые риски

К нефинансовым рискам, которые оказывают существенное влияние на получение банками прибыли в конкурентных условиях, относятся операционный и правовой риски, риск деловой репутации.

Правовой риск — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие несоблюдения требований нормативных правовых актов и заключенных договоров; допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (ошибки юристов-консультантов или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах); несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности кредитной организации).

Под риском деловой репутации понимается риск, возникающий в результате негативного восприятия кредитной организации со стороны клиентов, контрагентов, акционеров, инвесторов, кредиторов, рыночных аналитиков, надзорных органов, что может негативно отразиться на способности кредитной организации поддерживать существующие и устанавливать новые деловые отношения и иметь на постоянной основе доступ к финансовым ресурсам, например на межбанковском рынке. Согласно исследованию *Artisan Group Public Relations* только за 2012 г. среди первых 200 банков Российской Федерации по совокупной стоимости активов более 55 % из них сталкивались с ситуациями, влекущими потенциальные репутационные риски, более трех раз.

Структура рисков

Долю, которую занимает каждый риск в структуре банковских рисков, оценить достаточно сложно. Западные банки характеризуют структуру рисков следующим образом: кредитный риск — 50 %; рыночный риск и риск ликвидности — 15 %; операционный риск — 35 %¹. Но в США, например, на

¹ В обзоре Всемирного экономического форума *Global Risks 2011* одними из масштабных рисков предстоящего десятилетия названы риски глобальных сбоев управления.

долю убытков от операционного риска в общем объеме совокупного риска приходится 60–70 %. В России на первом месте находится кредитный риск — 80 %, далее следуют рыночный риск — 15 % и операционный риск — 5 %². Однако в последнее время многие российские банки пересмотрели свои взгляды на этот риск и называют цифру 60–70 % [1]. Согласно данным Банка России у всех банков преобладал кредитный риск. Его доля за 2012 г. варьировалась от 55,3 до 89,2 % (среднее значение 75,2 %), доля рыночного риска составила 5,9 % [4].

Риски, связанные с компьютерной безопасностью (*cyber-security*), также требуют постоянного внимания. Экономисты предостерегают скачкообразное развитие влияния человеческого фактора на банковскую деятельность. Отметим, что отсутствие необходимых программных комплексов, неадекватные математические модели, выбранные компаниями или банками для расчетов, являются следствием недостаточной квалификации сотрудников. Человеческие ошибки согласно концепции Джеймса-Ризона³ [6] проникают через «дырки швейцарского сыра» в слабые места бизнес-процессов различных уровней. Кроме человеческого фактора, неуклонно возрастает роль природных катастроф, масштаб и убытки от которых огромны, что заставляет пересматривать прежние подходы и методы их оценки. Существующие методы не могут однозначно решить проблему операционных рисков банка. Кризис ипотеки США показал, что риск-менеджеры также ошибаются. Банки не спасло дорогостоящее резервирование капитала. Репутация старейших рейтинговых агентств и доверие к ним также снизились. Неудачен опыт применения математического аппарата копулы⁴ для оценки риска одновременного дефолта ипотечных заемщиков и гарантов по свопам. Все это заставляет аналитиков разрабатывать новые подходы к оценке данного риска, в том числе ка-

сающиеся применения логико-вероятностного моделирования [2].

Выводы

Риски неизбежно связаны с прибылью. Задача их оценки и анализа сложна, неоднозначна и трудно формализуема, что требует подготовки специалистов и разработки новых эффективных методов управления ими. Квалифицированное управление рисками позволит сократить расходы, заложенные в стоимости услуг финансового сектора, и повысить их качество.

Литература

1. Зинкевич В. А., Черкашенко В. Н. Использование метаматричного подхода для управления операционными рисками // Риск-менеджмент в кредитной организации. 2011. № 1.
2. Карасева Е. И. Анализ вкладов событий в операционный риск банка // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия Экономика. 2012. № 3. С. 151–154.
3. Карасева Е. И. Логико-вероятностная модель для оценки операционного риска банка и резервирования капитала // Проблемы анализа риска. 2012. Т. 9. № 2. С. 24–34.
4. Мешкова Е. И. Процентный риск: его источники, методы оценки и хеджирования // Риск-менеджмент в кредитной организации. 2012. № 2.
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году.
6. Рогов М. Риск-менеджмент: уроки нулевых и перспективы десятых // Риск-менеджмент в кредитной организации. 2011. № 2. С. 8–11.
7. Global Risks 2011 sixth edition An Initiative of the Risk Response Network. URL: <http://blogs.ethz.ch/klimablog/files/2011/04/global-risks-2011.pdf> (дата обращения 14.01.2013).
8. Chandrasekhar S. Operational Risk modeling under Basel-II Framework [Text] / S. Chandrasekhar / Modeling and Analysis of Safety and Risk in Complex System: Proceedings of the Ninth International Scientific Scholl MA SR-2009 (Saint-Petersburg, Russia, July 7–11, 2009) / SPb.: SUAI, 2009. P. 404–413.

² Эксперт РА [Текст] / Управление рисками в Российских банках, 2006. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.risk-manage.ru/conference/material/bank.pdf>.

³ James Reason. Human Error, 1990.

⁴ Копула (лат. Copula) — это многомерная функция распределения.

УДК 336.7

Оценка рисков реальных инвестиций

Рассмотрены вопросы риск-менеджмента реальных инвестиционных проектов, приводится классификация основных подходов к оценке риска реальных инвестиционных проектов, анализируются методики их качественного и количественного анализа.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный проект; инвестиционный риск; проектные риски; неопределенность; качественные и количественные методы оценки рисков.

Risk management issues of real investment projects are addressed; a classification of basic approaches to risk assessment of real investment projects is provided; methods of their qualitative and quantitative analysis are discussed.

Keywords: investments; investment project; investment risk; project risks; uncertainty; qualitative and quantitative methods of risk assessment.



Цамутали Сергей Александрович

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Инвестиции
и инновации» Финансового
университета
E-mail: satsmtl@mail.ru

Инвестиционная деятельность как основа расширенного воспроизводства

Развитие экономики и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве, обеспечивающем рост национального богатства и дохода. Основой расширенного воспроизводства является инвестиционная деятельность компаний и государства. Именно инвестициям отводится основное место в процессе проведения крупномасштабных экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого роста социально-экономических систем.

Сегодня рынок требует от коммерческих организаций, с одной стороны, повышения конкурентоспособности, а с другой — обеспечения стабильности и устойчивости функционирования в условиях динамично меняющейся экономической среды.

Определение понятий «инвестиционный риск» и «проектный риск»

Любая экономическая деятельность связана с неопределенностью, различными видами рисков. Не является исключением и инвестиционная деятельность, сопряженная во всех ее формах с многочисленными рисками, степень влияния которых на конечные результаты существенно возросла в условиях глобализации рыночной экономики.

На ход реализации инвестиционных проектов оказывают влияние изменения, происходящие в политической, социальной и деловой средах, технике и технологии производства, производительности труда, ценах на продукцию, на выходе инвестиционного проекта, и используемые сырье, материалы и услуги, состояние окружающей среды, налогообложение и т. д. Все это становится причинами рисков, которым подвержены инвестиционные проекты.

Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые общим понятием «инвестиционный риск», под которым понимается вероятность недополучения или потери ожидаемой прибыли в ходе реализации инвестиционного проекта. Объектом инвестиционного риска выступают имущественные интересы инвестора, вложившего в проект собственные или заемные средства.

Поскольку большинство инвестиционных программ в реальном секторе реализуется в виде инвестиционных проектов, основу интегрированно-

го риска реального инвестирования предприятия составляют *проектные риски*, т. е. риски, связанные с осуществлением реальных инвестиционных проектов.

Различия между неопределенностью и риском

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Минэкономки России, Минфином России и Госстроем России 21.06.1999 № ВК 477, даются следующие определения неопределенности и риску. Неопределенность — это неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта. Риск — это возможность возникновения в ходе реализации проекта таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта. Учитывая экономическое содержание таких негативных последствий, можно дать определение риску реального инвестиционного проекта (проектному риску) как вероятности возникновения неблагоприятных финансовых последствий (снижение или потеря ожидаемого инвестиционного дохода, а возможно, и вложенных средств) при неопределенности условий его осуществления.

Особенности рисков инвестиционных проектов

Особенностями рисков инвестиционных проектов являются:

- интегрированный характер;
- объективность проявления;
- действие различных видов риска на разных стадиях осуществления реального инвестиционного проекта;
- высокая зависимость от продолжительности проекта;
- уникальность для большинства проектов;
- отсутствие надежных рыночных индикаторов для оценки уровня риска и как следствие снижение точности оценки проектных рисков;
- субъективность оценки, несмотря на объективную природу самого риска.

Учитывая эти особенности, нельзя согласиться с мнением авторов, полностью отождествляющих инвестиционный риск с рисками операционной деятельности.

Неоднозначной является связь риска с неопределенностью. Так, если будущее определено, нет смысла говорить о риске. В то же время при оценке

риска важна не только вероятность наступления того или иного его исхода, но и то, является ли он благоприятным или нет. Оценка риска, связанного с возникновением тех или иных условий реализации инвестиционного проекта, зависит и от того, с чьих позиций он рассматривается.

Сценарный подход к оценке рисков

Неполнота или недостоверность информации об условиях реализации инвестиционного проекта определяют необходимость анализа различных сценариев его реализации как непротиворечивой комбинации всех параметров и экономического окружения, определяющих денежные потоки инвестиционного проекта. Так, разные сценарии могут отличаться прогнозной динамикой цен, объемов производства и продаж, уровнем инвестиционных и операционных затрат и др. На основе учета факторов неопределенности в инвестиционных проектах предусматриваются меры, обеспечивающие адаптацию к меняющимся условиям их реализации и нивелирующие возможные отрицательные последствия.

Инвестиционной деятельности предприятия присущи специфические виды рисков, объединяемые общим понятием «инвестиционный риск», под которым понимается вероятность недополучения или потери ожидаемой прибыли в ходе реализации инвестиционного проекта

Одним из основных принципов рассмотрения различных сценариев является *принцип умеренного пессимизма* при формировании базисного денежного потока, предусматривающий создание необходимых резервов на случай возникновения рисков ситуаций. Так как степень пессимизма зависит от отношения конкретного участника инвестиционного проекта к возможным рискам, при оценке эффективности одного и того же инвестиционного проекта с различными участниками умеренно пессимистические значения одинаковых параметров могут быть разными.

В ходе анализа инвестиционного риска необходимо ответить на три вопроса: какова величина ожидаемого дохода, каков предполагаемый риск и насколько компенсирует ожидаемый доход предполагаемый риск?

Идентификация и оценка инвестиционных рисков

Процесс управления инвестиционными рисками можно подразделить на следующие этапы: выявление риска, оценка риска, управление риском, анализ результатов.

Выявление риска (*risk identification*) заключается в определении рисков, которым подвержен инвестиционный проект. На данном этапе устанавливаются возможные риски, причины их возникновения, возможные негативные последствия, наступающие при принятии рискованных решений. В ходе идентификации рисков определяются причины их возникновения, возможные потери при наступлении рискованных событий. Для решения этой задачи используются различные классификации рисков. Например, по месту возникновения выделяются производственный, коммерческий и финансовый риски, по характеру последствий — чистые и спекулятивные, по причинам возникновения — естественно-природные, экологические, политические, имущественные, транспортные, торговые риски и т. д. От покупательной способности денег зависят инфляционные, валютные риски и риск ликвидности. Используются и другие классификации рисков инвестиционной деятельности.

Маркетинговый риск — это риск недополучения прибыли в результате снижения объема реализации или цены товара или услуги. Этот риск является одним из наиболее значимых для большинства инвестиционных проектов. Причинами его возникновения могут быть неприятие нового продукта рынком, слишком оптимистические прогнозы продаж или ошибки в политике продвижения продукта на рынок, что объясняется недостатками в маркетинговой стратегии: неправильным позиционированием товара, ошибками в оценке конкурентоспособности и ценообразовании.

Причины возникновения маркетинговых рисков могут быть объективными и субъективными. К объективным причинам, например, можно отнести изменение таможенного законодательства, влияющее на стоимость и сроки таможенных процедур и ведущее к удорожанию инвестиционного

проекта или увеличению сроков его осуществления. Субъективными причинами могут быть недостатки или ошибки в графике проведения работ по этапам реализации инвестиционного проекта.

Влияние риска несоблюдения графика инвестиционного проекта на его эффективность идентично действию риска превышения бюджета и находит отражение в увеличении сроков окупаемости инвестиционного проекта как напрямую, так и за счет недополученной выручки.

Для оценки срока и бюджета инвестиционного проекта часто используется метод PERT-анализа (*Program Evaluation and Review Technique*), который состоит в том, что при подготовке инвестиционного проекта задаются три оценки срока реализации (стоимости проекта) — оптимистическая, пессимистическая и наиболее вероятная. После этого ожидаемые значения рассчитываются с использованием бета-распределения:

$$\mu = \frac{a + 4m + b}{6}, \quad (1)$$

где m — наиболее вероятное значение входной величины (продолжительности /стоимости проекта);

a — оптимистическое значение;

b — пессимистическое значение.

Коэффициенты 4 и 6 получены эмпирическим путем на основе статистических данных большого количества проектов. При простоте использования PERT-анализ будет эффективным в случае обоснованности оценочных показателей.

К *общеекономическим рискам* проекта относятся риски, связанные с внешними по отношению к инвестиционному проекту факторами. Это, например, риски изменения курсов валют и процентных ставок, роста инфляции и отраслевой конкуренции при выходе на рынок новых игроков. Следует отметить, что данный тип рисков характерен как для отдельных инвестиционных проектов, так и для компании в целом.

По каждому виду риска должен быть выявлен допустимый уровень, который находится в пределах среднего уровня по отношению к другим видам деятельности и хозяйственным субъектам. Критическим риск становится в случае, если его уровень превышает средний, но остается в пределах максимально допустимых значений, принятых для определенных видов деятельности. Риск имеет катастрофический уровень при выходе за

максимальную границу, сложившуюся в данной экономической системе.

Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, т. е. на прединвестиционной стадии. Несомненно, что выделение возможных рисков инвестиционного проекта и путей их снижения является обязательным фактором в обеспечении привлекательности проекта для инвесторов. К основным методам анализа инвестиционного проекта относят проведение экспертной оценки, рассмотрение уместности затрат и метод аналогий.

При *экспертных оценках* для анализа рисков и учета влияния разнообразных факторов используется опыт квалифицированных специалистов на основе комплекса логических и математико-статистических методов и процедур.

Согласно *методу Делфи* анализ риска ведется группой экспертов отдельно, анонимно с использованием обратной связи, а методики обработки мнений отдельных экспертов позволяют снизить субъективность полученных оценок. Популярным методом оценки рисков является *SWOT-анализ*, наглядно представляющий сильные и слабые стороны проекта, его возможности и угрозы. На экспертные оценки опирается и другие методы, называемые «розой» («звездой») и «спиралью» рисков, которые позволяют их ранжировать по степени важности.

Общими недостатками экспертных методов являются субъективность оценок и сложность привлечения высококвалифицированных экспертов. Тем не менее, экспертные методы сегодня популярны и используются не только при оценке рисков конкретных инвестиционных проектов, но и при определении инвестиционной привлекательности крупных компаний, отраслей, регионов и стран.

Метод анализа уместности затрат опирается на положение о рациональности затрат инвестора при осуществлении проекта. Перерасход средств может быть вызван следующими причинами: недооценкой стоимости инвестиционного проекта или его отдельных фаз, изменением временных границ проектирования, отклонением от предусмотренной производительности машин и механизмов, ростом первоначальной стоимости в результате инфляции или изменения налогового законодательства.

Метод аналогий основывается на исследовании накопленного опыта по проектам-аналогам в целях расчета вероятностей возникновения потерь для часто повторяющихся проектов и используется

в случае, если другие способы оценки риска неприемлемы. Важным условием анализа проектных рисков с помощью данного метода является наличие достаточной информационной базы оценки завершенных проектов, которую, как правило, формируют крупные инвестиционные банки и страховые компании. При использовании данного метода следует иметь в виду, что полностью повторяющихся ситуаций в условиях динамично меняющейся внешней и внутренней среды не бывает.

Результатом качественного анализа инвестиционных рисков является описание неопределенностей, присущих инвестиционному проекту, причин, которые их вызывают, и, как результат, рисков. В ходе данного анализа формируется перечень рисков, производится их ранжирование по степени важности и величине возможных потерь, а основные риски подлежат дальнейшему углубленному анализу с помощью количественных методов для более точной оценки.

По каждому виду риска должен быть выявлен допустимый уровень, который находится в пределах среднего уровня по отношению к другим видам деятельности и хозяйственным субъектам

Количественный анализ позволяет установить степень риска, допустимую в конкретной ситуации. Следовательно, количественная оценка означает определение затрат, связанных с различными видами риска, установленными на этапе идентификации.

Количественный анализ рисков используется для оценки наиболее значимых факторов риска, влияющих на показатели эффективности инвестиционного проекта. Существуют несколько основных методик проведения подобного анализа: учет рисков в ставке дисконтирования, расчет критических точек, анализ чувствительности, позволяющий установить влияние отдельных факторов на эффективность инвестиционного проекта, анализ влияния комплекса факторов (сценарный анализ) и имитационное моделирование (*метод Монте–Карло*).

При анализе небольших проектов учесть риски можно через ставку дисконтирования, которая применяется в расчетах показателей экономической эффективности проекта (*NPV, IRR, PI, DPP*).

В настоящее время широко используется кумулятивный метод расчета ставки дисконтирования (*build-up approach*), позволяющий выявлять различные факторы риска экспертным путем. Общая формула расчета ставки дисконтирования имеет следующий вид:

$$r = r_f + r_a, \quad (2)$$

где r — ставка дисконтирования;
 r_f — безрисковая ставка доходности;
 r_a — премия за риск.

Безрисковой ставкой может быть среднегодовое значение доходности государственных долговых бумаг, соответствующих инвестиционному проекту по срокам и валюте или проценты по депозитам в надежных банках.

Для расчета поправки на риски применяются различные подходы. Можно опираться на Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов или использовать другие методы, обеспечивающие более полный и точный учет факторов риска, влияющих на реализацию конкретного проекта. Факторы группируются по следующим категориям: макроэкономические, политические, социальные, региональные и отраслевые риски, а также условия осуществления конкретного проекта.

Основное достоинство данного метода — простота, что одновременно становится причиной его основного недостатка, состоящего в моделировании зависимости критериев NPV , IRR и PI от изменений только одного показателя (нормы дисконта). Несмотря на это, метод корректировки нормы дисконта широко применяется на практике.

При выборе инвестиционного проекта инвестор рассчитывает точку безубыточности, которая показывает критический объем производства, при котором доходы от продаж продукции равны затратам на ее изготовление, т. е. прибыль отсутствует. Точка безубыточности рассчитывается как отношение постоянных затрат к разности между ценой единицы продукции и переменными затратами на ее производство:

$$BEP = \frac{FC}{V - VC}, \quad (3)$$

где BEP — величина точки безубыточности;
 FC — условно постоянные затраты;
 V — выручка от реализации;
 VC — условно-переменные затраты.

Следующий метод — анализ чувствительности позволяет увязать результирующие показатели и различные факторы, из которых избираются ключевые, в наибольшей степени влияющие на результат. В качестве переменных параметров могут использоваться, например, объем продаж, себестоимость и цена реализации, а критериями могут служить показатели эффективности инвестиционного проекта.

Такой метод еще называют методом варьирования параметров. Последовательность анализа можно описать следующим алгоритмом:

- выбирается один из основных базовых параметров проекта (например, цена реализации);
- исследуется диапазон возможных изменений этого параметра, выбираются несколько возможных значений в указанном диапазоне;
- оценивается финансовая реализуемость проекта и рассчитываются показатели его эффективности для ситуаций, при которых данный параметр принимает разные значения в соответствующем диапазоне, а все остальные сохраняются на том же уровне, что и при формировании базисного денежного потока.

Ожидаемый инвестиционный доход и риск (дисперсию) проекта вычисляются на основе следующих уравнений:

$$D = \bar{x} = \sum_{i=1}^n x_i p_i; \quad (4)$$

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 p_i, \quad (5)$$

где p_i — вероятность наступления i -того варианта реализации проекта (пессимистический, нормальный, оптимистический);

x_i — инвестиционный доход для соответствующего варианта.

Сопоставление разных вариантов развития инвестиционного проекта по показателям риска и доходности производится на основе коэффициента вариации:

$$K_v = \frac{\sigma}{\bar{x}}. \quad (6)$$

При анализе чувствительности можно использовать как специализированные программные продукты (*Project Expert*, «Альт-Инвест»), так и программы *Excel*. Расчетные зависимости показателей эффективности инвестиционного проекта

от выбранных параметров можно представлять в табличной или графической форме. При хорошей наглядности главным недостатком данного метода является то, что исследуется влияние только одного из факторов при неизменности остальных. На практике же обычно изменению подвержены одновременно несколько показателей.

Более точно оценить ситуацию и скорректировать результативные показатели проекта на величину риска позволяет *сценарный анализ*. Сначала определяется перечень критических факторов, которые будут изменяться одновременно, обычно их количество не превышает четырех. Рассматривать одновременно большее количество факторов не имеет смысла, поскольку это только усложняет расчеты. Расчеты, как правило, проводятся по трем основным сценариям: оптимистическому, пессимистическому и наиболее вероятному, но при необходимости их число можно увеличить. В каждом сценарии фиксируются значения отобранных факторов, после чего рассчитываются показатели эффективности проекта.

Данный метод представляет собой развитие анализа чувствительности инвестиционного проекта и позволяет получать достаточно наглядную картину. При этом большой разрыв между плановыми и оценочными значениями результативных показателей свидетельствует о высокой неопределенности проекта, а возможно, и о наличии в проекте дополнительных факторов риска, которые необходимо учесть.

Развитием методов анализа чувствительности и сценариев является *метод Монте–Карло*, который основан на имитационном моделировании и представляет собой серию численных экспериментов, призванных получить эмпирические оценки степени влияния различных факторов (исходных величин) на некоторые зависящие от них результаты (показатели). Цель этого метода — определение степени воздействия случайных факторов на показатели эффективности проекта. Расчеты сводятся к следующему. На первом этапе задаются границы, в которых может изменяться параметр. Затем программа случайным образом выбирает значения этого параметра из заданного интервала и рассчитывает показатель эффективности проекта, подставляя в финансовую модель выбранное значение. Проводятся сотни таких экспериментов, и получается множество значений *NPV*, для которых рассчитываются среднее значение, а также величина риска (стандартное

отклонение). Данный метод основан на сборе и обработке больших массивов данных как о проекте, так и об его внешнем окружении, с использованием статистических методов и моделей. В силу сложности в реализации и понимании менеджментом компаний на практике этот метод применяется редко.

При оценке рисков инвестиционного проекта большое значение имеет определение правильной последовательности действий. Сначала, как правило, проводятся анализ чувствительности и сценарный анализ, которые основываются на упрощенном установлении параметров проекта (ставки дисконтирования, условий внешней среды и т. п.). Это позволяет отклонить проект либо принять его к дальнейшему рассмотрению и продолжить углубленный анализ рисков, определить методы управления ими. При положительном результате исследования прорабатываются все возможные исходы, которые могут так или иначе повлиять на эффективность инвестиционного проекта. Затем на основе уточненных данных и мероприятий по устранению (минимизации) рисков снова проводится количественный анализ рисков проекта.

Следует подчеркнуть, что значения результативных показателей (*NPV*, *IRR* и др.), рассчитанных с учетом риска и неопределенности с использованием любого из вышеперечисленных методов, являются ожидаемыми (прогнозируемыми), а не гарантированными и обязательными для участников инвестиционного проекта. Они служат основой для принятия решений всех заинтересованных сторон об участии в инвестиционном проекте или его государственной поддержке и для выбора оптимального варианта одного проекта или лучшей альтернативы из нескольких проектов.

Литература

1. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2002. 888 с.
2. Трошин А. С. Учет и анализ рисков инвестиционных проектов // Инновации и инвестиции. 2011. № 2. С. 55–58. Родионова Л. Н., Фатхлисламов Р. А. Оценка и анализ финансовых рисков инвестиционного проекта // Экономические науки. 2012. № 8 (93). С. 87–91.
3. Шарп У., Александер Дж., Бейли Т. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2001. 1028 с.

УДК 330.131

Регулирование рисков вступления России в ВТО

Для предотвращения рисков и реализации преимуществ присоединения России к ВТО, а также обеспечения конкурентоспособности российской экономики необходимы не отдельные меры на уровне отраслей и предприятий, а системные преобразования социально-экономических институтов, позволяющие достигнуть определенных показателей конкурентоспособности, которые и служат предметом рассмотрения в статье.

Ключевые слова: ВТО; факторы формирования рисков; показатели конкурентоспособности; инновационная экономика.

To avoid risks and take full advantage of Russia's joining the WTO as well as to make the Russian economy competitive, system restructuring of social and economic institutions, rather than fragmentary industry- or enterprise-level measures, is needed making it possible to reach certain indices of competitiveness. The above issues are addressed in this paper.

Keywords: WTO, risk factors; index of competitiveness; innovation economy.



Безденежных Вячеслав Михайлович

д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Анализ
рисков и экономическая
безопасность» Финансового
университета
E-mail: savrula@gmail.ru

Определение понятия «риск» в целях обеспечения конкурентоспособности

В настоящее время понятие «риск» часто употребляется в научной литературе в качестве синонима опасности или угрозы ущерба, вероятности достижения результата, признака смелости или безрассудства, условия получения предпринимательской прибыли, измеримой неопределенности и пр.¹ без уточнения его содержания, что затрудняет оценку возможных последствий и выбор методов предотвращения риска, обеспечение конкурентоспособности и экономической безопасности

¹ В трудах Кантильона, Смита, Кейнса, Найта, Шумпетера, Даля, Ожегова, Бернштейна, Марковица и Канемана и др.

страны в целом. Чтобы избежать этого, под риском, по нашему мнению, следует подразумевать процесс принятия и реализации решения в условиях осознания опасности и неопределенности внешней среды.

Количество факторов риска очень велико. Так, отдельные авторы насчитывают более 30–40 групп рисков и более 1000 факторов формирования рисков. Обычно на практике при построении системы экономической безопасности крупной корпорации анализируются 160–180 факторов образования рисков.

В соответствии с рассматриваемой в данной статье темой нами предлагается из всего множества возможных групп рисков, выделить наиболее существенные факторы *рисков обеспечения конкурентоспособности* российской экономики в связи с вхождением в систему отношений ВТО.

Эволюция внешней среды обеспечения конкурентоспособности национальной экономики при присоединении к ВТО

С начала своего образования в 1995 г. ВТО провозгласила принципы свободной торговли по всему миру, равных конкурентных условий для всех производителей товаров и услуг и неприкосновен-

ность интеллектуальной и любой другой собственности. Сегодня эта организация является одним из главных механизмов всеобщей глобализации и универсализации. Причина, по которой Россия вступила в ВТО, весома и заключается в стремлении обеспечить для страны равные конкурентные условия во внешнеторговых отношениях. Механизмы ВТО несут определенные риски национальной экономике, с одной стороны, и являются регуляторами факторов риска — с другой. Выигрыш или проигрыш зависит не от самого факта вступления России, а от того, какие решения будут приниматься при этом.

Чтобы знать, на какой основе классифицировать риски вступления России во ВТО, необходимо предусмотреть разные сценарии грядущего социально-экономического развития мира, в том числе установление:

- глобального гражданского общества на планете;
- монополярной формы правления глобальной страны-системы или международной солидарной администрации;
- биполярности США и Китая;
- многополюсного, олигархического социума;
- безграничного и анонимного социального пространства, управляемого и направляемого безликими сетевыми организациями;
- комбинации перечисленных моделей, а также турбулентного и многопланового столкновения цивилизаций либо происходят распад всякой устойчивой системы и вселенский хаос [1].

Что осуществляется в сфере международных отношений: созидание или разрушение, прорыв в будущее или провал в прошлое? Вот, пожалуй, центральные вопросы возможного прогноза траектории развития наступившего века. В книге У. Бека «Общество риска» (1987 г.) представлен прогноз общественного развития [2]: модернизация размывает контуры индустриального общества, в недрах которого рождается другая модель современного мира, названная исследователем «обществом риска». «В значительной мере именно поэтому разговоры об (индустриальном) обществе риска, еще год назад (напомним, книга написана в 1980-е гг.) сталкивавшиеся с упорным внутренним и внешним сопротивлением, получили горький привкус истины», — утверждает У. Бек.

Структура индустриального общества основана на *противоречии* между универсальным содержанием модерна (в формулировке У. Бека

или этапа модернизации в терминологии, например, современных российских реформаторов) и функциональным устройством его институтов, в которые это содержание может быть транспонировано только партикулярно-селективным, по выражению У. Бека, или частным, неформальным и произвольным способом. Но это означает, что индустриальное общество в процессе развития наращивает неопределенность внешней среды и *само делается неустойчивым*.

Таким образом, на основе анализа развития внешней среды реализации конкурентных преимуществ национальной экономики можно выделить следующие особенности и тенденции развития общества в XXI в.:

- кардинальная смена формирующих структурных и институциональных факторов развития экономики и общества;
- формирование принципиально новых методологических, понятийных и целеориентирующих подходов к анализу процессов развития экономики и общества;
- изменение социально-политических ориентиров развития экономики и общества;
- изменение в целом формата и устройства индустриального общества на этапе модернизации в общество нового типа (возможно, управленческого согласно П. Друкеру, информационного в соответствии с М. Кастельсом, ноосферного по В. Вернадскому и др.).

Под риском, по нашему мнению, следует подразумевать процесс принятия и реализации решения в условиях осознания опасности и неопределенности внешней среды

Таким видится внешняя сфера интеграционных процессов России, характеризуемая как среда нарастающей внутренней и внешней неопределенности и неопределенности принимаемых решений. Поэтому возникает необходимость иного подхода к определению методов регулирования рисков и обеспечению конкурентоспособности и экономической безопасности национальной экономики.

Факторы риска конкурентоспособности при вхождении России в глобальные процессы в формате ВТО

Суть предлагаемого в статье подхода к анализу рисков присоединения к ВТО заключается в оценке тех возможных изменений, которые несут новые экономические процессы на основе форматов ВТО, улучшающие или наоборот снижающие уровень конкурентоспособности национальной экономики и ее участников. Участники ежегодных Всемирных экономических форумов в Давосе (Швейцария) рассматривают конкурентоспособность национальных экономик как набор факторов, принципов и институтов, которые определяют уровень производительности, повышение которой означает более эффективное использование существующих ресурсов и является движущей силой повышения прибыльности (увеличения нормы окупаемости) инвестиций. Таким образом, более конкурентоспособной будет та экономика, которая с высокой долей вероятности растет быстрее в среднесрочной и долгосрочной перспективе, т. е. имеет более высокий потенциал экономического роста.

При анализе была применена принятая в международной практике и уже хорошо себя зарекомендовавшая методика определения глобальной конкурентоспособности экономики, опирающаяся на совокупную производительность национальных экономик².

Введенный в 2004 г. и в последующем уточненный индекс глобальной конкурентоспособности в его нынешней форме учитывает многообразие факторов, влияющих на конкурентоспособность и производительность, одновременно выступающих в качестве факторов образования рисков ослабления конкурентоспособности национальной экономики [3]. Эти факторы группируются в следующие двенадцать сводных показателей:

1) уровень институционального развития (*institutions*);

2) уровень развития инфраструктуры (*infrastructure*);

3) макроэкономическая стабильность (*macro-economic stability*);

4) уровень развития здравоохранения и начального образования (*health and primary education*);

5) среднее и высшее образование и профессиональная подготовка (*higher education and training*);

6) эффективность рыночных механизмов (*market efficiency*);

7) эффективность рынка труда (*labor market efficiency*);

8) развитость финансового рынка (*financial market sophistication*);

9) технологическая готовность (*technological readiness*);

10) размер рынка (*market size*);

11) уровень развития бизнес-процессов (*business sophistication*);

12) инновационная деятельность (*innovation*).

Эти сводные показатели, а также факторы, которые в них учитываются, выбраны исходя из результатов последних теоретических и эмпирических исследований с учетом особенностей экономик отдельных стран. Подчеркнем, что ни один из этих факторов сам по себе не может обеспечить конкурентоспособность.

Таким образом, хотя все двенадцать сводных показателей имеют определенное значение для всех стран, важность каждого из них зависит от конкретного этапа развития, на котором находится экономика страны.

Для обеспечения учета сводные показатели сведены в три субиндекса, каждый из которых имеет критическое значение для определенного этапа развития. Субиндекс *базовых требований* (*basic requirements*) объединяет сводные показатели, имеющие самое большое значение для стран, развивающихся за счет факторов производства. Субиндекс *факторов повышения эффективности* (*efficiency enhancers*) объединяет сводные показатели, которые являются критическими для стран, развивающихся за счет повышения эффективности применяемых технологий. И, наконец, субиндекс *инновационных факторов и факторов уровня развития бизнес-процессов* (*innovation and sophistication factors*) включает сводные показатели, имеющие решающее значение для стран, развивающихся за счет инновационной деятельности. Основное распределение стран по группам ведется по показателю дохода на душу населения.

² «Производительность национальной экономики измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных на единицу людских, капитальных и природных ресурсов нации. Главная проблема экономического развития — это создание условий для роста производительности». Макроэкономика: см. URL: <http://macro-economic.ru/content/category/1/2/17>.

Конкурентоспособность ведущих стран мира характеризуется 3-й группой субиндексов инновационных факторов.

В итоге сопоставления показателей ведущей десятки стран³ по конкурентоспособности нами выделены четыре показателя, совпадающие по знаку роста у всей группы: уровень институционального развития (*institutions*), уровень развития инфраструктуры (*infrastructure*), технологическая готовность (*technological readiness*), уровень развития бизнес-процессов (*business sophistication*), которые можно в определенной мере назвать показателями стабильности или качества, отражающими высокий уровень конкурентоспособности ведущих стран и являющимися ориентирами для стран 2-й группы (к которой относится и Россия).

Конкурентоспособность стран — членов БРИКС

Страны БРИКС в период кризиса показали разнонаправленные тенденции развития.

Если Бразилия, Индия, Южная Африка и Китай почти безболезненно перенесли кризис 2008–2009 гг. и даже улучшили показатели конкурентоспособности: Бразилия — на восемь пунктов (56-е место), Индия (49-е место) и Китай (29-е место) — на один пункт, то Россия (63-е место) опустилась на двенадцать мест ниже по сравнению с прошлым годом — это самый худший показатель среди стран — членов «Группы двадцати». Бразилия, Индия и Китай имеют развитые финансовые рынки и достигли впечатляющих макроэкономических показателей. Но и эти страны нуждаются в дальнейшем совершенствовании инфраструктуры, условий для внедрения инноваций и являются наиболее вероятными конкурентами России на мировом рынке при переходе из второй в третью группу инновационного роста.

Высокие темпы экономического роста позволили Китаю в очень короткий исторический период перейти от первой фазы развития за счет роста факторов производства ко второму этапу — росту за счет повышения эффективности, что само по себе ставит перед Китаем задачу поддерживать темпы роста на уровне не ниже 8% с тем, чтобы предупредить рост безработицы и не допустить социального взрыва. В докладах Давосского

³ Рассматриваются показатели сводного анализа конкурентоспособности национальных экономик по материалам докладов «Глобальные риски 2011–2012 гг.».

форума этот риск стоит на одном из первых мест. Противоречивы и показатели Индии: страна имеет несколько современных университетов мирового уровня. В то же время более 40% населения живет на сумму, меньшую чем 1,25 долл. США в день. Индия располагает развитой системой научных и бизнес-кластеров, однако система здравоохранения и начального образования развита слабо (101-е место).

Южная Африка занимает 45-е место и остается наиболее конкурентоспособной страной в Африке. К ее сильным сторонам относятся размер рынков, обеспечение экономической безопасности на основе стандартов *King-3*, защита интеллектуальной собственности, подотчетность правительственных институтов, высокий уровень доверия к финансовому рынку, развитость бизнеса, восприимчивость к инновациям и т. д. Но страна нуждается в совершенствовании рынка труда и существенном улучшении инфраструктуры, хотя по меркам Африки она достаточно развита.

Более конкурентоспособной будет та экономика, которая с высокой долей вероятности растет быстрее в среднесрочной и долгосрочной перспективе, т. е. имеет более высокий потенциал экономического роста

Интерес представляет не только текущее положение в оценке конкурентоспособности первой десятки стран и стран-членов БРИКС, но и динамика показателей конкурентоспособности стран-членов «Группы 20». Нами выделены за 2010–2012 гг. показатели, которые характеризуются как достаточно низкие либо ухудшающиеся в последние годы, и тем самым не отвечают тенденциям роста конкурентоспособности и выступают в качестве наиболее вероятных факторов образования рисков ослабления конкурентоспособности экономики.

Конкурентоспособность стран — членов «Группы 20»

Сравнительное сопоставление отрицательной динамики показателей конкурентоспособности

стран—членов «Группы 20» показало, что некоторые из показателей, повторяющиеся у 50 % государств и более, ухудшились. На основании этого можно говорить о систематических факторных «слабостях» этих стран с точки зрения оценки их конкурентоспособности. Именно по этим факторам Россия может иметь конкурентные преимущества в случае выбора соответствующего стратегического решения, развиваться более быстрыми темпами по сравнению со странами-конкурентами. Такими показателями являются уровень развития институтов государства (показатель 1), развитость рынка труда (показатель 7), уровень инновационности (показатель 12).

Рынок труда должен позволять гибко и недорого переориентировать работников с одного вида экономической активности на другой и изменять заработную плату без больших социальных проблем

Рассмотрим содержательную сторону этих сводных показателей для возможного выбора методов регулирования рисков как наиболее существенных в укреплении конкурентоспособности российской экономики.

Анализ сводных показателей для регулирования факторов риска

Под *уровнем институционального развития* понимается согласно методике Всемирного экономического форума (Давос, Швейцария) [3] система правил, определяющая стимулы и способы взаимодействия хозяйствующих субъектов в экономике. Институциональная система влияет на конкурентоспособность и экономический рост решающим образом. Именно она определяет то, как общество распределяет различные блага и несет расходы, связанные с разработкой стратегий, подходов и принципов, и влияет на инвестиционные решения и организацию производства. Известно, что институциональные системы больше противостоят изменениям в краткосрочной перспективе, поскольку реформы часто затрагивают устоявшееся поведение людей. Принципиально важен вопрос о том, должно ли государство нести ответственность за население

и за частные компании в ходе модернизации экономики.

Для оценки уровня институционального развития методика Всемирного экономического форума предусматривает следующие критерии оценки:

- уважение прав собственности;
- этика государственных органов и распространённость коррупции;
- независимость судебной системы и протекционизм в решениях правительственных чиновников;
- неэффективность государственных механизмов управления, что отражается в потерях государственных ресурсов и тяжёлом бремени регулирования;
- способность обеспечивать условия для хозяйственной деятельности, характеризующиеся адекватным уровнем общественной безопасности, в том числе издержки компаний, связанные с преступностью и насилием, надёжность полицейских услуг;
- корпоративная этика, подотчётность органов управления компаниями и др.

Следующий выделенный показатель методики анализа — *эффективность рынка труда* — является критическим фактором в создании условий для рационального использования рабочих и получения от них наибольшей отдачи при условии наличия соответствующих стимулов. Рынок труда должен позволять гибко и недорого переориентировать работников с одного вида экономической активности на другой и изменять заработную плату без больших социальных проблем. На рынке труда должна быть установлена зависимость между стимулами и результатами труда и созданы условия для наилучшего использования талантливых работников, что предполагает гендерное равенство. Рынок труда оценивается с учетом таких критериев, как компетентность специалистов, методы найма и увольнения работников, гибкость в определении заработной платы, уровень сотрудничества в отношениях между работником и работодателем, степень доверия к профессиональному управлению, «утечка мозгов», занятость женщин в частном секторе.

Завершающий выделенный сводный показатель — *инновационная деятельность* — имеет особенно большое значение для стран, обладающих высокими технологиями, поскольку это единственный самоподдерживающийся фактор роста. В то время как менее продвинутые страны все

же могут повышать свою производительность, внедряя существующие технологии или добиваясь улучшений в других секторах экономики, для стран, достигших инновационного этапа в своем развитии, этого уже недостаточно. В таких странах предприятия должны претворять в жизнь самые передовые идеи для того, чтобы удерживать конкурентные преимущества формируемого преобладающего технологического уклада (5). В частности, это означает инвестирование в исследования, высокое качество разработок научно-исследовательских учреждений, сотрудничество в области научных исследований между университетами, научными институтами и отраслями экономики, а также защиту интеллектуальной собственности.

Выводы

Сравнение факторов снижения конкурентоспособности, по которым Россия занимает положение ниже среднего по анализируемым группам стран, позволило определить список ключевых показателей, характеризующих факторы риска конкурентоспособности национальной экономики.

При условии регулирования рисков конкурентоспособности по ВТО результат от вступления

России в ВТО будет очевиден не «в короткой перспективе», а через 5–10 лет и будет определяться выбором стратегических решений и действиями по направлениям, областям деятельности и группам факторов, приведенным в статье.

Литература

1. Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. М.: Наука, 1997. 288 с.
2. Бек У. Общество риска / пер. с нем. В. Седельника и Н. Федоровой; послесл. А. Филиппова. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 384 с.
3. Материалы Всемирного экономического форума. Давос, Швейцария, январь 2010 г. Рабочий перевод. М.: НИИ СП, 2011. 87 с.
4. Авдийский В. И., Безденежных В. М. Риски хозяйствующих субъектов. М.: Альфа-М, 2013.
5. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
6. Владимиров В. А., Воробьев Ю. Л., Малинецкий Г. Г. и др. Управление риском. М.: Наука, 2000.
7. Main Science and Technology Indicators. Paris: OECD, 1996. № 1.

Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.

В 2009–2011 годах приток инвестиций составил около 3 процентов ВВП. Это выше среднемирового уровня. Для сравнения, в европейских странах, в Бразилии, в Китае, в Индии значение этого показателя за тот же период не превысило 2 процентов ВВП. При этом основными источниками поступления инвестиций в Россию помимо традиционных оффшорных зон стали Германия, Франция, Швеция, Нидерланды. Мы понимаем, что Нидерланды наряду с Кипром – это тоже такой транзит наших собственных капиталов, репатриация. Собственно говоря, и это тоже неплохо.

Мы учитываем и серьезные риски, связанные с неопределенной ситуацией на внешних рынках. Нас не может не беспокоить, что экономика некоторых европейских стран, а Евросоюз, как вы знаете, наш крупнейший торгово-экономический партнёр: более 50 процентов торгового оборота приходится на страны Евросоюза, – так вот, в некоторых европейских странах мы наблюдаем абсолютно очевидную рецессию. Снижаются темпы роста промышленного производства и ВВП в Китайской Народной Республике, в целом ряде государств нарастает социальная напряжённость, что само по себе плохо, но это и на экономике отражается негативным образом.

К 2018 году намерены увеличить производительность труда в 1,5 раза относительно уровня 2011 года, а долю высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП – в 1,3 раза. К 2015 году объем инвестиций должен вырасти не менее чем до 25 процентов ВВП, а к 2018 году – до 27 процентов.

УДК 336.012.23

Банкротство – деликт* своеобразный...

С развитием рыночных отношений в России значительное внимание уделяется проблемам банкротства предприятий, которое имеет как позитивные, так и негативные последствия для экономики страны. В статье приводятся формулировка понятия «риск банкротства», причины банкротства, анализируются статистика и структура банкротств

Ключевые слова: банкротство; прекращение деятельности; предприятие

With the development of market relations in Russia, special attention is being paid to problems of enterprise bankruptcy that has both positive and negative effects on the country's economy. The paper contains a definition of a "bankruptcy risk" notion, describes causes of bankruptcy, analyses the bankruptcy statistics and structure.

Keywords: bankruptcy; cessation of activity; enterprise.



Булава Игорь Вячеславович

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Корпоративные
финансы» Финансового
университета
E-mail: ibulava@mail.ru

Значение банкротства для экономики страны

Банкротство предприятий как явление стало особенно актуальным в России после начала рыночных реформ. Получив возможность самостоятельно планировать хозяйственную деятельность, предприятия после получения практически полной свободы действий столкнулись с необходимостью недопущения финансовой несостоятельности.

На сегодняшний день существуют два полярно противоположных взгляда на роль, которую играют банкротства в экономике отраслей и государства в целом. Так, по мнению ряда экспертов, ликвидация безнадежно неплатежеспособных предприятий является положительной мерой, которая выводит неэффективное предприятие из числа действующих. Процедура банкротства часто является положительной мерой и для

предприятия-должника. Она позволяет ему погасить обязательства за счет оставшегося имущества и затем, освободившись от долгов, начать новое дело. Подобные утверждения укладываются в рамки получившей распространение с конца 1980-х гг. теории глобального эволюционизма, имеющей в своей основе законы выживания и приспособления Ч. Дарвина, без учета, однако, глубинных экономических причинно-следственных связей и общественно-социальной роли финансов хозяйствующих субъектов.

Согласно другому подходу высокий уровень темпов роста банкротств хозяйствующих субъектов может играть роль фактора, провоцирующего рецессию экономики. В условиях экономического спада компании во избежание банкротства вынуждены сосредотачивать максимум усилий на поддержание уровня ликвидности, достаточного для своевременного погашения текущих обязательств, что ведет к снижению рыночного спроса на инвестиции. Не приемлющие риска компании стремятся избежать капитальных затрат, что, в свою очередь, сокращает их способность к расширенному воспроизводству и будущему экономическому росту. Вместе с тем массовые банкротства неизбежно ведут к повышению уровня безработицы, сокращению платежеспособного спроса, увеличению бюджетных расходов, связанных с социальными выплатами, а также к снижению объема налоговых поступлений. Кроме того,

* Деликт (пер. с лат. delictum проступок, правонарушение) — частный или гражданско-правовой (лат. delictum privatum) проступок, влекущий возмещение вреда и ущерба, взыскиваемое по частному праву в пользу потерпевших лиц.

необходимо учитывать, что финансы хозяйствующих субъектов обслуживают сферу материального производства, в которой создаются совокупный общественный продукт, национальный доход и национальное богатство. Поэтому массовая неустойчивость предпринимательских структур, и в первую очередь промышленных предприятий, является острой макроэкономической проблемой, не позволяющей эффективно проводить преобразования в экономической сфере, в том числе направленные на уход от сырьевой ориентированности российской экономики.

Формулировка понятия «риск банкротства»

В современной экономической литературе устойчиво используется словосочетание «риск банкротства», которое включает комбинацию двух явлений, причем первое — экономической природы (речь идет о деятельности хозяйствующих субъектов), а второе — юридическое, поскольку экономические формулировки понятия банкротства повторяют положения действующего законодательства о банкротстве. Иными словами, сущность данного термина заключается в риске наступления некоего юридического события. Причем критерии его наступления определяются положениями действующего законодательства. Для корректного употребления данного словосочетания обратимся к сущности предпринимательского риска и истории его возникновения.

Большую часть ранней истории человечества риск был тесно связан с материальной выгодой. Для того чтобы выжить, добыть пищу, человек должен был идти на физический риск; тот же, кто избегал риска, был обречен на голодную смерть.

«В 350 году до нашей эры начала процветать торговля специями — идеальный пример для иллюстрации риск-менеджмента. В середине прошлого тысячелетия она расширилась настолько, что стала основой формирования целых империй. Купцы загружали в Индии суда перцем и корицей и отправляли их в Персию, Аравию и Восточную Африку. Оттуда груз переправляли в Венецию, Геную и дальше в Европу... Торговцы в Лондоне, Лиссабоне и Амстердаме при поддержке монархов вкладывали деньги в товары и корабли, отправлявшиеся в дальние путешествия. На пути их поджидала масса опасностей, и потеря половины и даже большей части груза (а также и тех, кто этот груз доставлял) была нормальным явлением. Но

заоблачные цены, которые выручали за специи в конечной точке путешествия, делали торговлю этим товаром выгодным бизнесом и для владельцев кораблей, и для моряков — тех, которые выжили» [1, с. 22–23].

Таким образом, в исторической ретроспективе риск тесно связан с возможной, преимущественно материальной, выгодой.

Необходимо отметить, что, несмотря на множество определений риска, предлагаемых как отечественными, так и зарубежными экономистами, все они содержат или подразумевают наличие неопределенности как необходимого условия возникновения ситуации риска. Действительно, функционированию и развитию экономических отношений между хозяйствующими субъектами присущи элементы неопределенности, что становится причиной возникновения ситуаций, не имеющих однозначного исхода. Стремясь извлечь выгоду из рискованной ситуации, субъект делает выбор и реализует свое решение. Можно заметить, что риск в этом случае существует как на этапе принятия решения, так и на этапе его реализации, и связан он с преодолением неопределенности.

Причиной возникновения риска вообще и предпринимательского риска в частности, является стремление хозяйствующего субъекта извлечь материальную или иную выгоду из ситуации, имеющей измеримый уровень неопределенности

Следующим аспектом, требующим внимания, является подход к рассмотрению риска как к некоей деятельности, связанной с ситуацией неопределенности. Рассматривать риск отдельно от деятельности не представляется возможным, поскольку риск связывает, как минимум, два события, разделенных во времени, — осознание ситуации риска, и принятие решения, и оценка результатов такого решения. Из последнего следует, что риск во всех случаях своего проявления связан с деятельностью. Более того, представляется целесообразным рассматривать риск как характеристику

деятельности. Причем степень риска зависит от степени рискованности действий, осуществляемых субъектом.

Подытоживая сказанное, можно заключить, что причиной возникновения риска вообще и предпринимательского риска в частности, характеризующего деятельность и определяющего вероятность наступления желаемого или избегаемого события, является стремление хозяйствующего субъекта извлечь материальную или иную выгоду из ситуации, имеющей измеримый уровень неопределенности. Таким образом, сущность понятия «риск банкротства» можно определить как деятельность хозяйствующего субъекта, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, которая стала причиной наступления нежелательного события, повлекшего признание компании неплатежеспособной по решению суда, что может случиться в процессе ведения субъектом хозяйственной деятельности.

Причины банкротства

Неплатежеспособность хозяйствующего субъекта не является единственным и исчерпывающим фактором, способным привести к прекращению им деятельности, и, как следствие, анализ факторов прогнозирования риска банкротства не является достаточным для исследования причин прекращения предприятиями хозяйственной деятельности.

В этой связи целесообразно обратиться к аксиомам классической экономической теории, согласно которым в основе хозяйственной деятельности любой предпринимательской структуры лежит движение стоимости капитала, причем для ее функционирования в краткосрочном периоде необходимым и достаточным является непрерывность процесса простого воспроизводства. Как известно, простое воспроизводство состоит из трех стадий:

- авансирование капитала. Находится в сфере обращения и заключается в приобретении средств производства, представляющих собой материальные ресурсы и рабочую силу;
- создание стоимости. Происходит в сфере производства, заключается в преобразовании производительной формы капитала в товарную и обеспечивает создание прибавочной стоимости;
- возврат стоимости авансированного капитала и прибавочной стоимости. Данная стадия воспроизводства, на которой осуществляется обмен

созданных материальных благ на деньги, происходит в сфере обращения. Важным условием непрерывности воспроизводственного процесса является обеспечение выполнения принципа окупаемости, согласно которому поступления на третьей стадии должны обеспечивать возмещение стоимости авансированного капитала.

На основании вышеприведенного можно заключить, что прерывание процесса простого воспроизводства на любой из стадий может стать причиной прекращения деятельности хозяйствующего субъекта.

Действительно, невозможность авансирования предпринимателем капитала в производство может привести к остановке производственного цикла и, как следствие, к прекращению договорных отношений с контрагентами. Причинами тому могут быть перебои в поставках энергоносителей, сырья и комплектующих, недостаточность средств для их приобретения, отсутствие квалифицированного рабочего персонала. Все это ведет к сокращению объемов производства, замедлению оборачиваемости оборотных средств, а в случаях производства сезонной продукции — к образованию сверхнормативных запасов готовой продукции на складе и прочим негативным последствиям.

Последствия прерывания производственного процесса являются очевидными, а причины в основном обусловлены внутренними факторами ведения хозяйственной деятельности и связаны с технологическими аспектами производства, ритмичностью поставок и сбыта, степенью морального и физического износа оборудования и проч.

Наиболее уязвимой и особенно важной является третья стадия процесса простого воспроизводства. На этой стадии хозяйствующий субъект в виде выручки от реализации возвращает авансированный капитал и получает прибыль. Обязательным условием для поддержания уровня деятельности является возмещение в результате реализации продукции вложенных в производство средств, т. е. самоокупаемость. Кроме того, завершением третьей стадии процесса простого воспроизводства является формирование финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта, определяющего ее эффективность. Таким образом, суть процесса простого воспроизводства заключается в получении дохода, достаточного для поддержания на существующем уровне предпринимательской деятельности.

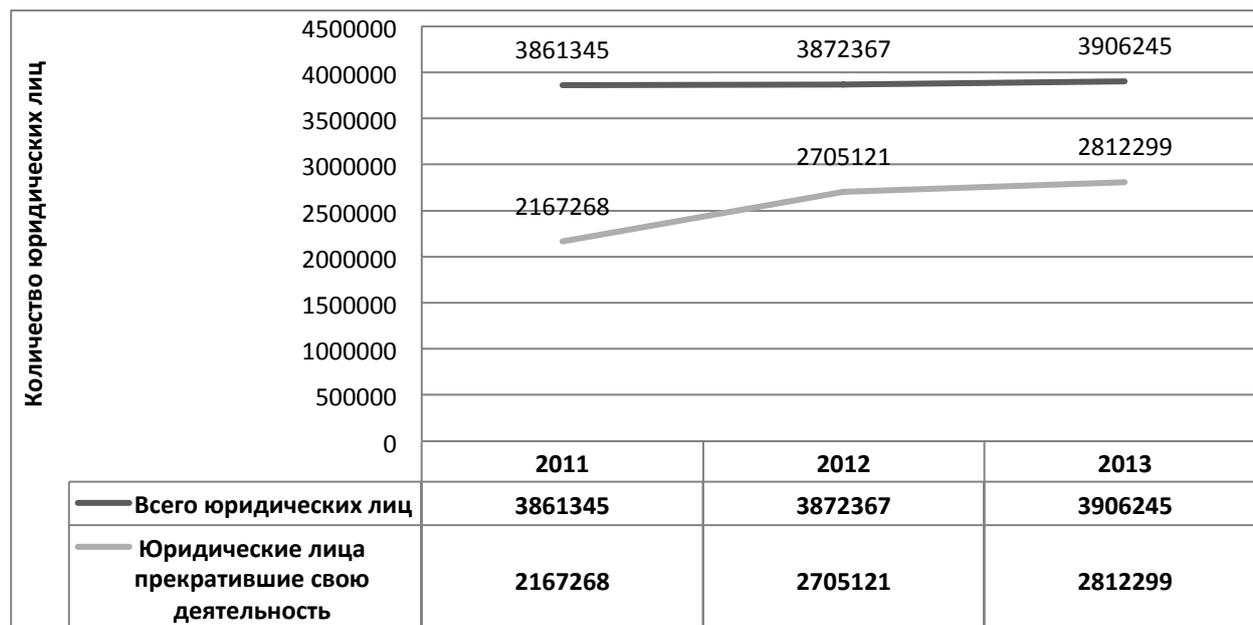


Рис.1. Сравнение общего количества юридических лиц и юридических лиц, прекративших свою деятельность

Нарушение ритмичности или прерывание процесса воспроизводства на любой стадии является угрозой финансовому состоянию хозяйствующего субъекта и в худшем случае ведет к прекращению его деятельности.

С учетом вышеуказанного рассмотрим возможные причины нарушения процесса простого воспроизводства. К наиболее общим из них для всех предпринимательских структур можно отнести:

- отсутствие спроса на производимые товары, работы, услуги. Характеризуется снижением выручки от реализации;

- низкий уровень рентабельности капитала. Служит поводом для поиска собственниками бизнеса альтернативных объектов инвестирования;

- дефицит или отсутствие средств производства. Проявляется в снижении оборотных средств в части материально-производственных запасов, уменьшении фондоотдачи, снижении уровня занятости. Уменьшение величины оборотных средств, однако, может свидетельствовать об ускорении их оборачиваемости за счет внедрения новых технологий, снижения уровня материалоемкости производства, повышения качества платежной дисциплины и прочих оптимизаций хозяйственной деятельности. Однако уменьшение величины оборотных средств в совокупности со снижением фондоотдачи и уровня занятых на производстве работников свидетельствует

именно о трудностях или даже сбоях в производственном процессе, обусловленном дефицитом средств производства;

- невозможность рассчитаться по своим обязательствам. Внешним признаком невозможности субъекта рассчитаться по своим обязательствам является неплатежеспособность, рассматриваемая в качестве классического индикатора возможной угрозы банкротства;

- предписания органов государственной власти.

На основании вышеприведенного можно сделать следующий вывод: неплатежеспособность хозяйствующего субъекта является лишь одним из многих факторов, свидетельствующих о возможности прекращения его деятельности, в том числе в форме банкротства.

Таким образом, можно отметить, что классическая интерпретация сущности банкротства хозяйствующего субъекта¹, не отражает его экономического содержания.

¹ Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Юридическое лицо является неспособным удовлетворить требования кредиторов, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения согласно

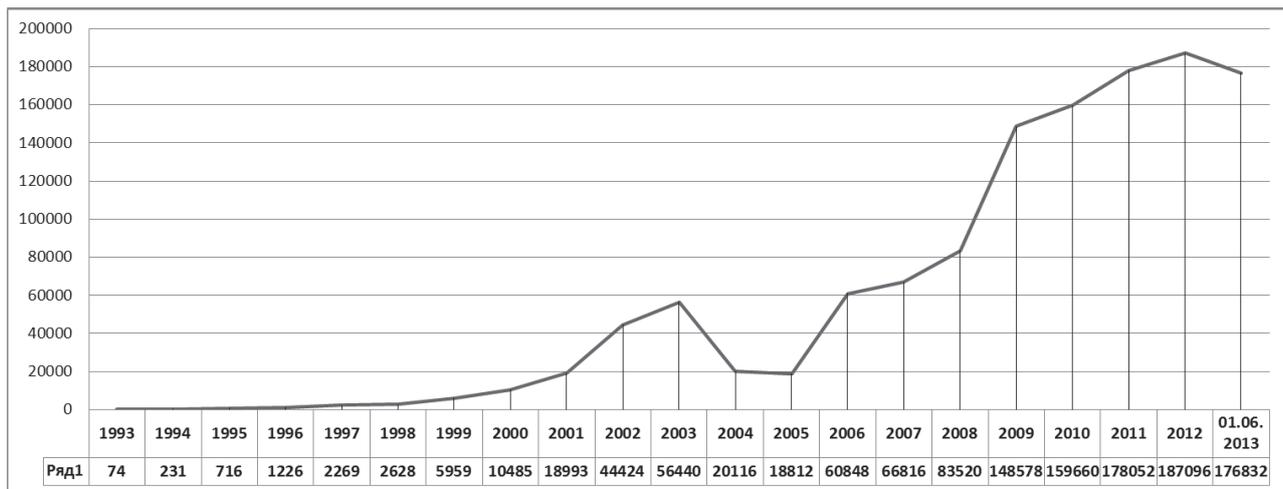


Рис. 2. Динамика дел о несостоятельности (банкротстве) предприятий, завершенных арбитражными судами РФ за период с 1993 по 2013 г.

Источник: Коммерсантъ КАРТОТЕКА URL: http://www.kartoteka.ru/info_jur/#tb_1.

С учетом вышеизложенного, а также для понимания и выявления факторов, способных служить причинами прекращения экономическими субъектами хозяйственной деятельности, целесообразно ввести понятие «риск деятельности». Содержание понятия «риск деятельности» состоит в возможности/вероятности прекращения субъектом хозяйственной деятельности в результате прерывания процесса простого или расширенного воспроизводства.

Риск банкротства или риск абсолютной неплатежеспособности в данном контексте является случаем риска деятельности и возникает между третьей и первой стадиями воспроизводственного процесса.

Структура банкротств

Статистика банкротств в России ведется ФНС России и ВАС РФ.

Если сравнить общее количество предприятий в России и количество предприятий, прекративших свою деятельность, несложно заметить, что статистика совсем не обнадеживающая (рис. 1).

Если еще в 2011 г. количество предприятий, прекративших деятельность, было меньше общего количества существующих юридических лиц в 1,8 раза, то в июне 2013 г. этот разрыв сократился до 1,4 раза.

Федеральному закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Рассмотрим структуру приведенных показателей относительно банкротства или потенциальной несостоятельности предприятий (табл. 1, 2).

Из табл. 1 следует, что общее количество юридических лиц из года в год медленно увеличивается. В то же время предприятия, находящиеся на стадии ликвидации и в процессе реорганизации, в среднем составляют 4 % от общего числа, а это означает, что с большой долей вероятности они могут в скором будущем попасть в табл. 2.

Динамика компаний, прекративших свою деятельность, отрицательна. В среднем число таких компаний увеличивается на 16 % в год с небольшим замедлением темпов роста в последнем отчетном периоде. А если учесть, что количество компаний, находящихся в процессе реорганизации и ликвидации, среди существующих юридических лиц не уменьшается, то и ожиданий на снижение динамики компаний, прекративших существование, нет.

Банкротство прочно вошло в современную практику ведения хозяйственной деятельности, о чем свидетельствует динамика дел о несостоятельности (банкротстве) предприятий, завершенных арбитражными судами, представленная на рис. 2.

Как следует из рис. 2, несмотря на резкое снижение, которое имело место в 2004–2005 гг. (в виду изменения законодательства), выявляется ярко выраженная тенденция к росту количества дел о банкротстве в России: данный показатель за 2012 г. превышает аналогичный показатель за 2006 г. в три раза. Данный факт свидетельствует не только

Таблица 1

Структура юридических лиц в России, тыс.

	2011 г.	2012 г.	на 01.06.2013
Всего юридических лиц, в т. ч.	3 836 527	3 872 367	3 906 245
находящихся в стадии ликвидации	109 828	97 986	94 411
в процессе реорганизации	37 500	50 162	55 849

Таблица 2

Структура юридических лиц, прекративших свою деятельность в России, тыс.

	2011 г.	2012 г.	на 01.06.2013
Юридические лица, прекратившие свою деятельность, в т. ч.	2 167 268	2 705 121	2 812 299
в результате реорганизации	226 144	265 558	286 426
в связи с ликвидацией, в т. ч.	464 414	510 820	503 844
в порядке банкротства	178 052	187 096	176 832

о необходимости дальнейшего совершенствования системы государственного регулирования института банкротства в Российской Федерации, но и об актуальности разработки эффективных методов оценки риска банкротства, которые позволили бы своевременно выявлять негативные тенденции в деятельности предприятий.

Следует отметить, что по прогнозам как российских, так и зарубежных аналитиков (в том числе ведущих мировых инвестиционных банков, а также компании *Euler Hermes*), в краткосрочной перспективе ожидается существенный рост числа банкротств предприятий в различных отраслях.

При этом необходимо отметить, что банкротство хозяйствующих субъектов и прекращение ими деятельности минуя процедуру банкротства приводит к ухудшению экономической ситуации. Как показал приведенный анализ, прекращение деятельности компаний (по любым причинам) происходит намного чаще, а результат один — сокращение хозяйствующих субъектов.

Еще в 1913 г. в докладе, сделанном А. Трайниным, отмечалось, что «банкротство — деликт своеобразный: он складывается из двух элементов, из которых один (несостоятельность) — понятие гражданского права, другой (банкротское деяние) — понятие уголовно-правовое» [5]. Не вдаваясь в полемику по этому вопросу, необходимо отметить, что

сегодня необходимо выделить в отдельную экономическую категорию понятие риска деятельности компаний, на которую и должно быть направлено внимание как ученых-экономистов, так и практиков. Риск банкротства, как таковой, является одним из проявлений риска деятельности.

Литература

1. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент: принципы и методики.: пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. 496 с.
2. Коммерсантъ КАРТОТЕКА. URL: http://www.kartoteka.ru/info_jur/#tb_1 (дата обращения: 24.06.2013).
3. ИА REGNUM. URL: <http://www.regnum.ru/news/economy/1427427.html> (дата обращения: 03.06.2012).
4. Независимая газета. URL: http://www.ng.ru/economics/2012-03-30/1_tourism.html (дата обращения: 03.06.2012).
5. Трайнин А. Несостоятельность и банкротство (доклад, читанный в С.-Петербургском юридическом обществе). С.-Петербург: издание юридического книжного склада «Право», типография «Правда», 1913.
6. Финансовый менеджмент: учебник / кол. авторов; под ред. проф. Е. И. Шохина. М.: КНОРУС, 2011. 480 с.

УДК 336.0

Риски использования углеродной единицы как инструмента финансового рынка

В статье рассматриваются причины появления финансового инструмента «углеродная единица», риски, уменьшаемые с его появлением, риски его использования, международный опыт торговли углеродными единицами.

Ключевые слова: углеродная единица; устойчивое экономическое развитие; обмен углеродными единицами; углеродный фонд; система торговли выбросами.

The paper deals with the origin of the financial “carbon unit” tool, risks reduced with its emergence and the international experience in carbon units trading.

Keywords: carbon unit; sustainable economic development; exchange of carbon units; Carbon Fund; emissions trading system.



Лукашенко Инна Владимировна

заведующая Международной финансовой лабораторией Международного финансового факультета Финансового университета
E-mail: IVLukashenko@fa.ru

Определение понятия «углеродная единица»

Финансовые рынки многих стран с недавних пор¹ осваивают финансовый инструмент, в основе которого лежит право на выброс промышленным предприятием определенного количества углекислого газа в результате его деятельности, измеряемого в углеродных единицах (далее — УЕ). Физически каждая УЕ представляет собой 1 тонну контролируемых выбросов CO₂. В правовом же отношении углеродные единицы различают в зависимости от региона использования, надзорных органов, способов учета, обмена, аннулирования и т. д.

¹ С 1 января 2005 г. заработала первая и пока единственная юридически обязывающая Европейская система торговли выбросами (углеродными единицами). Остальные рынки являются добровольными.

Каждый финансовый инструмент возникает не на пустом месте. Он жизнеспособен при выполнении определенных условий: удовлетворение потребности в чем-либо, будь-то новый источник прибыли, минимизация затрат или способ уменьшения рисков. Иначе он будет не востребован. Так, для страхования прибыли применяется форвардный контракт, а для уменьшения рисков, связанных с неблагоприятными погодными явлениями: засухой, температурными аномалиями, разработаны погодные производные.

В последнее время мировая общественность все больше внимания обращает на изменения климата, которые в том числе объясняются выбросами парниковых газов.

Вот почему возникла необходимость контроля и сокращения газообразных отходов, что потребовало введения углеродной единицы, с одной стороны, как показателя потребления энергии (экономический фактор), а с другой — как показателя загрязнения среды (экологический и социальный факторы). И были выработаны механизмы снижения выбросов углекислого газа и пяти его эквивалентов — метана, петрофлюорокарбонов, гидрофлюорокарбонов, гексафторида серы и оксида азота.

Экологические риски

К концу XX в. окончательно сформировалось и получило широкое распространение понятие

Таблица 1

Существующие технологии снижения выбросов и типы УЕ

Название	Механизм снижения	Тип углеродной единицы
Установление верхней границы выбросов (Cap)	Постепенное уменьшение бесплатно распределяемых государством квот на выбросы	Единица установленного количества (assigned amount units – AAU)
Углеродное улавливание и хранение (carbon capture and storage – CCS)	CO ₂ улавливается, сжимается и закачивается в подземные естественные резервуары для хранения в переохлажденной жидкой форме	Единица абсорбции (removal units – RMU)
Уменьшение выбросов от лесоистощения и лесоуничтожения (reducing emissions from deforestation and degradation – REDD+).	Это единственный природный механизм снижения содержания CO ₂ в атмосфере, механизм его поглощения зеленой массой лесов.	Единица абсорбции (removal units – RMU)

«экологический риск», под которым подразумевается угроза негативного влияния человеческой деятельности или иных факторов на окружающую среду. В это время в мировой экономике начали происходить кризисные явления, обусловленные рядом факторов, таких как:

- стремительный рост цен на источники энергии;
- усиление неравномерности экономического развития и, как следствие, увеличение социальной напряженности как между государствами, так и внутри отдельно взятой страны.
- загрязнение окружающей среды (выхлопными газами, сточными водами, свалками твердых отходов, техногенными катастрофами и т. д.).

Ввиду серьезности положения была разработана концепция устойчивого развития, определяемая как «... развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не подвергая риску способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности»². Доклад, подготовленный «комиссией Брутланд» для Генеральной Ассамблеи ООН в 1987 г., можно назвать началом новой экономической политики, где были сформулированы меры по уменьшению экологического риска и была доказана необходимость хозяйствования с разумным использованием ресурсов при минимизации экологического вреда и сохранения источников энергии для будущих поколений.

² Перевод фразы «Sustainable development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs» из доклада, представленного «комиссией Брутланд». URL: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>

Данная концепция получила развитие в принятых в 1992 г. на конференции ООН в Рио-де-Жанейро документах: Рамочной конвенции по изменению климата и Программе экономического развития до 2050 г., более известной как «Повестка дня на XXI век» [1]. Ученые и политики согласились с изложенными доводами и необходимостью смены направления экономического развития. Документы были приняты, но как реализовать заложенные в них решения? Каковы механизмы и инструменты перехода? Как заставить собственников бизнеса тратить средства на технологическое обновление и поиск более экологически безопасных источников сырья и энергии, утилизацию отходов? Ответы на эти вопросы должны были содержаться в новых документах.

К концу XX в. окончательно сформировалось и получило широкое распространение понятие «экологический риск», под которым подразумевается угроза негативного влияния человеческой деятельности или иных факторов на окружающую среду

В 1997 г. был разработан Киотский протокол, по которому с 2005 г. подписавшие его страны, в том числе и Россия, взяли на себя обязательства сократить количество выбросов CO₂ до уровня базового 1990 г., используя определенный механизм, получивший название потолок выбросов (в международной практике — Cap), под которым понимается установление верхнего предела выбросов для страны

Таблица 2

Механизмы торговли выбросами согласно Киотскому протоколу

Название	Механизм торговли	Углеродная единица торговли
Торговля выбросами (emissions trading)	Страны, отдельные предприятия, имеющие излишек/недостаток углеродных квот могут продать/купить эти квоты. (Ст. 17 Киотского протокола)	Квота Евросоюза (единица, принятая в наиболее развитой системе торговли (european union allowance – EUA).
Механизм чистого развития (clean development mechanism – CDM).	Обмен углеродными единицами между развитыми и развивающимися странами через инвестирование в технологии, сокращающие выбросы. (Ст. 12 Киотского протокола)	Сертифицированное сокращение выбросов (certified emission reduction – CER)
Механизм совместного осуществления (joint implementation – JI)	Обмен углеродными единицами между развитыми странами через инвестирование в технологии, сокращающие выбросы. (Ст. 6 Киотского протокола)	Единица сокращения выбросов (emission reduction unit – ERU).

* Directive 2003/87/ec of the European parliament and of the Council, 13.10.2003, art.3. URL: http://climatechange.ru/files/EU_ETS_Directive_2003_87_EC.pdf.

Таблица 3

Добровольные системы торговли выбросами

Страна	Система торговли выбросами
США	WCI (MCE) Западная климатическая инициатива; RGGI (MCE) – региональная инициатива по парниковым газам
Австралия	Схема уменьшения выбросов парниковых газов Нового Южного Уэльса (New South Wales greenhouse gas reduction scheme – NSW GGAS); Фермерская углеродная инициатива (carbon farming initiative – CFI) [2, p. 77–78].
Новая Зеландия	Новозеландская схема торговли выбросами (New Zeland emission trading scheme – NZ ETS) [2, p. 79]
Китай	Лесоохранный стандарт – panda standard; Китайский зеленый углеродный фонд – the China green carbon foundation – CGCF. Китай ввел систему ограничения выбросов в двух провинциях (Guangdong and Hubei) и пяти муниципалитетах (Beijing, Tianjin, Shanghai, Chongqing and Shenzhen) на тестовом этапе ограничения выбросов с 2009 на 12-й пятилетний план развития [2, p. 99]
Япония	Японская добровольная схема торговли выбросами (Japan- voluntary emissions trading scheme, J-VETS)

в целом и каждого из предприятий стартового набора секторов экономики в отдельности (табл. 1).

Для определения потолка каждой стране, подписавшей протокол, необходимо было провести «инвентаризацию выбросов». Эта, на первый взгляд, неразрешимая задача легко решается заданием следующих граничных условий:

- подсчет на стартовом этапе ведется в заданных промышленных отраслях с максимальным количеством выбросов. Международным сообществом для этой цели были выбраны энергетика, топливдобывающая, металлургическая, цементная и целлюлозно-бумажная индустрии;
- поскольку инвентаризацию газов произвести трудно, осуществляется инвентаризация потребляемого сырья на предприятиях отрасли с учетом коэффициента его сгорания в процессе

производства и, следовательно, эмиссии CO₂ и его эквивалентов.

Инвестиционные риски

Оставался нерешенным вопрос, как стимулировать реальный бизнес потратить деньги на технологическое перевооружение. Как быть с формулой оптимизации дохода: максимизация прибыли при минимизации издержек? Как снизить инвестиционный риск?

Описанные выше меры представляют собой директивы сверху: ограничения, уменьшения, т. е. принуждение. Без финансовой заинтересованности принятые решения были бы дополнительной нагрузкой на бизнес, который нашел бы способ ухода от нее. Самый распространенный – перевод производства в зону, не попадающую

под действие Киотского протокола, если, конечно, речь не идет о прокатном стане, чья перевозка — занятие достаточно проблематичное. Препятствием такому шагу послужило разрешение торговать достигнутыми сокращениями выбросов (табл. 2).

Несмотря на универсальность углеродной единицы, в мире нет единой системы торговли ее разновидностями. Существует только одна юридически значимая система — Европейская система торговли выбросами — *European Union Emission Trading System (EU ETS)* на базе таких бирж, как *ICE*, *EEX*, и некоторых других. Помимо этого, развиваются несколько систем торговли выбросами (СТВ), не несущих международных юридических обязательств. Наиболее значимые из них приведены в табл. 3.

Япония³ вообще является крупным покупателем на международном рынке углеродных квот⁴.

Торговля ведется на углеродных (энергетических) биржах, которые часто представляют собой отдельные площадки существующих бирж.

Покупателями углеродных единиц выступают в основном институциональные инвесторы, правительственные агентства и частные фонды:

- Мировой банк с бюджетом около 600 млн долл. США, действующий через Датский (35 млн долл. США), Итальянский (80 млн долл. США), Испанский (70 млн долл. США) углеродные фонды;
- Европейский банк реконструкции и развития с двумя углеродными фондами (32 млн евро);
- *NEFCO — Балтийский углеродный фонд, действующий в качестве агентства правительств прибалтийских государств.*

Одним из наиболее активных агентств правительств можно назвать Японское углеродное финансовое агентство (*Japan carbon finance*) с бюджетом, оцениваемым в 148,5 млн долл. США [3].

Продавцы — страны, частные компании со значительным углеродным запасом невыбранных квот⁵.

³ По данным агентства Bloomberg, причем как на государственном уровне, так и на уровне крупных частных компаний, таких как Мицубиси, и т. д.

⁴ Углеродными квотами называют квоты на выброс углекислого газа (и 5 его эквивалентов, регулируемых Киотским протоколом), выделяемых каждой стране в рамках Европейской системы или добровольно возлагаемые на себя отдельными странами на производственный год.

⁵ Разница между разрешенными и фактически израсходованными компанией квотами.

Операционные риски

Все процессы, происходящие на площадках *EU ETS*, подпадают под контроль Еврокомиссии, Института финансового регулирования Евросоюза и Международной организации комиссий по ценным бумагам. Результатом нормативной деятельности перечисленных организаций являются *MiFID*, *MAD* и другие европейские директивы, регулирующие работу финансового рынка.

Под технологическим риском понимаются просчеты в использовании существующих мощностей производства, устаревшее оборудование, качество применяемого сырья

Проблемы, с которыми столкнулась *EU ETS*:

- мошенничество с реестром (фишинг, хакерские атаки, торговля утилизированными углеродными единицами);
- жульничество с *Cap* (выделяемыми квотами/кредитами *UE*);
- налоговое жульничество, возможное из-за разницы в сроках уплаты налогов по сделкам между странами Евросоюза [4].

Для снижения операционных рисков Европейская комиссия внесла поправки в соответствующие документы, самые существенные из которых:

- новая структура реестра — помимо учета в национальных реестрах, учет ведется в союзном реестре;
- разделение журнала транзакций на два: внутрисоюзный и международный;
- определение 3 видов торгуемых углеродных единиц (*EUA*, *CER*, *ERU*) в разряд финансовых инструментов. В таком случае углеродная единица рассматривается не только как базовый актив для финансового инструмента, каковым в нашем понимании является углеродный фьючерс. Сами торгуемые в ЕТС три вида углеродных единиц становятся финансовыми инструментами [2, р. 31].

Складывается мнение, что углеродная единица имеет все шансы перейти в разряд валют (может быть и резервной валюты) [5, р. 578–579] в силу своей универсальности.

Таблица 4

Сравнительный анализ экономических процессов, происходящих в России и в мире

В России	В мире
Зависимость экономики от продажи ископаемых видов топлива	Стимулирование развития возобновляемых источников энергии Ввод в действие налога на ископаемое топливо (повышая его себестоимость и делая менее рентабельным)
Бесконтрольное уничтожение природных ресурсов (в том числе лесного фонда)	
Преобладание производств первого уровня переработки сырья	
Устаревшие технологии во многих отраслях	Переоценка активов по показателю технологического риска с помощью нового индикатора риска – объем выбросов CO ₂ / суммарные энергетические поставки (TPES), который может быть учтен как в портфельных, так и в прямых инвестициях
Плачевное состояние дел в ЖКХ и т. д.	

В 2007 г. Еврокомиссия постановила, что польский и эстонский Планы распределения выбросов завысили необходимые этим странам на 2008–2012 гг. квоты. В результате расследования Польша отказалась от претензий на дополнительные квоты.

Для исправления ситуации с НДС страны, наиболее активно участвующие в операциях с EUA, такие как Великобритания, Франция, либо отменили его, либо ввели ответственность не продавца, а покупателя за его уплату. Помимо этого, в добавление к уже упомянутым странам Испания и не входящая в ЕС Норвегия добавили к административным мерам ответственности меры уголовного характера.

На данном этапе развития торговли UE существует еще одна проблема — преобладание предложения над спросом. Но это трудности роста, которые решатся в среднесрочном периоде.

Надо ли развивать торговлю UE в России?

Для ответа на этот вопрос обратимся к табл. 4.

Под технологическим риском понимаются просчеты в использовании существующих мощностей производства, устаревшее оборудование, качество используемого сырья.

На основании вышеуказанных таблиц можно сделать вывод, что посредством использования UE как финансового актива увеличится финансовая глубина российской экономики, расширятся формы и источники для средств модернизации экономики.

Для решения проблемы энергоэффективности Россия получит новый индикатор технологического риска — 1 углеродную единицу на единицу первичного энергоресурса [1tCO₂/TPES (*total primary energy source*)] — как полезный инструмент финансового анализа для портфельных и прямых инвестиций с целью стимулирования развития передовых производств.

Прослеживая связь цены на энергоносители с ценой на углеродный актив можно разработать новые инструменты хеджирования рисков в энергетической сфере.

Россия должна развивать углеродную торговлю, причем начиная с внутреннего рынка:

- перенять европейский опыт, изучив и избежав его ошибок;
- ввести в обиход большинство существующих углеродных инструментов торговли, в особенности такой финансовый инструмент, как единица абсорбции и, развив его у себя, впоследствии лоббировать его включение в торговлю на зарубежных площадках. Россия с ее огромной массой лесов — природных поглотителей CO₂ — должна суметь воспользоваться этим своим преимуществом.

Но на данный момент из четырех возможных углеродных финансовых инструментов в России получает развитие только один — единица сокращения выбросов ECB (*emission reduction unit — ERU*).

Характер углеродных сделок — двухсторонний договор купли-продажи и привлечение иностранных сертифицированных аудиторов — свидетельствует о больших транзакционных издержках по сравнению с развитием институтов отечественных посредников. При стандартизированной биржевой торговле можно получить более выгодные условия для финансирования модернизации производства.

В целом организация внутренней торговли углеродными единицами, создание спот-рынка, возможности хеджирования на фьючерсном рынке, развитие углеродной инфраструктуры российского финансового рынка, создание собственных углеродных агентств могут помочь России догнать наиболее технологически развитые страны.

Другой вопрос, который заслуживает обсуждения: почему стоит тратить деньги на создание всей этой новой инфраструктуры учета, верификации и торговли новыми активами? Не выгоднее ли воспользоваться существующими иностранными биржами, иностранными посредниками и оставаться только в роли продавца углеродных единиц?

Дело в том, что использование механизма торговли УЕ позволяет повышать потенциал развития стороны (страны) их покупателя и сдерживать потенциал развития стороны продавца при фиксированном уровне развития технологии. В силу многих причин, выходящих за рамки данного исследования, технологический уровень России достаточно низок. Поэтому она должна соблюдать определенный баланс между краткосрочными выгодами от двухсторонней международной торговли и долгосрочными перспективами возможного сдерживания производственного развития в результате продажи углеродных излишков. Отрицательное сальдо ведет к экономической зависимости страны. Поэтому следует развивать механизмы внутренней торговли, а уже потом выходить на международный рынок. Первыми шагами в этом направлении в современных российских условиях могут быть создание фонда углеродных единиц и покупка излишков у предприятий федеральным углеродным агентством.

Нам могут возразить, что Россия, выйдя из второй фазы Киотского протокола, потеряла свой углеродный потенциал в 600 млн УЕ, оцениваемый до 2020 г.⁶ Но, во-первых, Россия не

⁶ Данные из доклада России Секретариату Рамочной конвенции по изменению климата ООН URL: http://unfccc.int/ghg_data/ghg_data_unfccc/ghg_profiles/items/4625.php.

вышла из Киотского протокола, а только приостановила свое участие, так же как Австралия, Япония, Канада и некоторые другие страны. Все будет зависеть от подписания международных договоренностей в 2015 г. Во-вторых, почему Россия должна брать на себя юридические обязательства, в то время как страны с основными источниками выбросов: Китай, США, Индия — брать их на себя не хотят, пока не добьются эффективности работы домашних рынков? В-третьих, возможность двухсторонних сделок сохранилась, хотя приоритетное значение в настоящее время имеет организация обмена углеродными активами внутри страны.

Литература

1. Повестка дня на XXI век, Конференция ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 23.04.1993, 300 стр. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml.
2. World Bank Report «State&Trends of the carbon market 2012». 138 p. URL: www.carbonfinance.org.
3. Латыпов М. Ф. Механизмы Киотского Протокола, Кузбасский Центр Энергосбережения. URL: www.cesaco.ru
4. World Bank Report «State&Trends of the carbon market 2010», 89 p., p. 10. URL: www.carbonfinance.org.
5. Jullian Button. «Carbon: commodity or Currency?», 26 p., Harvard Environmental Law Review, Vol 32, 2008.
6. Климатическая доктрина Российской Федерации, утвержденная распоряжением Президента Российской Федерации от 17.12.2009 № 861-рп (Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 51. Ст. 6305)

Из выступления В. В. Путина на Инвестиционном форуме «Россия зовет» 2 октября 2012 г.

Важнейший приоритет для нас — развитие инфраструктуры национального финансового рынка. Речь идет о повышении его устойчивости, о создании в Москве международного финансового центра, формировании современных инструментов инвестирования. Всё это позволит нашим компаниям быстрее и проще привлекать капитал как из внутренних, так и из внешних источников.

УДК 330.322.16

Государственно-частное партнерство стран – членов БРИКС как фактор уменьшения рисков для мировой экономики*

Рассматривается значение государственно-частного партнерства (ГЧП) для уменьшения рисков стран – членов БРИКС, приводятся формы и процедура формирования ГЧП, экономические задачи, решаемые странами – членами БРИКС.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; БРИКС; инновации.

The significance of the public-private partnership (PPP) for reducing risks of the BRICS member countries, PPP forms, a PPP formation procedure, economic problems solved by BRICS countries are considered.

Keywords: public-private partnership (PPP); BRICS; innovations.



**Ярыгина Ирина
Зотовна**

*д-р экон. наук, профессор
кафедры «Мировая экономика
и международные финансовые
отношения» Финансового
университета
E-mail: jiz4@yandex.ru*

Приоритеты политики стран – членов БРИКС

В Этеквинской декларации и Этеквинском плане действий, принятым по итогам Пятого саммита стран – членов БРИКС, который состоялся в ЮАР 27 марта 2013 г., заявлено о проведении в Европе, США и Японии политики, направленной на уменьшение побочных рисков для мировой экономики. Некоторые из предпринимаемых странами действий ведут к «переливу» негативных последствий в другие экономики мира. Сохраняются значительные риски, и функционирование мировой экономики все еще не отвечает ожиданиям стран – членов БРИКС, на которые приходит-

ся более 27 % мирового валового продукта, или 15,4 трлн долл. США

В результате остается высокой степень неопределенности в отношении силы и устойчивости процесса восстановления, а также направленности политики ряда ведущих экономических держав. В ряде ключевых стран безработица остается беспрецедентно большой, в то время как высокие уровни частной и государственной задолженности тормозят рост. В таких обстоятельствах страны БРИКС подтвердили твердое намерение поддерживать рост и укреплять финансовую стабильность, а также предприняли меры, направленные на возвращение доверия, поощрение роста и обеспечение уверенного восстановления экономики.

Для России сотрудничество в формате БРИКС – одно из ключевых направлений внешней политики на долгосрочную перспективу. При этом Россия выступает за позиционирование БРИКС как новой модели глобальных отношений, строящейся поверх старых барьеров Восток-Запад или Север-Юг, на основании того, что объединению государств с численностью населения почти три миллиарда человек вряд ли подходит

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета на 2013 г.

роль «моста» или «посредника» между «Севером» и «Югом», или структуры, «работающей» только в геополитическом пространстве «Юга». Такой подход заведомо ограничил бы возможности БРИКС по проведению самостоятельной линии на международной арене.

Значение ГЧП для решения задач экономического роста, уменьшения рисков для мировой экономики

Современная Россия идет по пути интернационализации и модернизации экономики. Приоритетным направлением развития в настоящее время является расширение экономических связей со странами—членами БРИКС. В свою очередь, эффективному решению задач экономического роста способствует государственно-частное партнерство (ГЧП), которое является формой взаимодействия государства и частных инвесторов на взаимовыгодных условиях в целях решения экономических задач, направленных на внедрение научных разработок в практику. Важно отметить, что ГЧП не предполагает приватизацию предприятий, при которой осуществляется перевод активов от государственных институтов частным. Основа таких сделок для государства — решение социальных и экономических задач, а для бизнеса — частный интерес и стремление к прибыли. На основании того, что происходило в США, Японии, ряде европейских стран, можно сделать вывод, что при взаимодействии государства и частных структур происходит разделение ответственности и рисков, связанных с развитием инновационной экономики. Каждый проект предполагает формирование отдельного механизма. Основной моделью производственного процесса с участием государственных и частных институтов является партнерство, когда инновационный проект можно реализовать только совместными усилиями. Практика показала, что совместные проекты государства и бизнеса имеют социальную направленность, когда результат важен для общества.

Формы ГЧП

В сфере модернизации экономики ГЧП подразумевает:

- 1) аутсорсинг, при котором государство поручает частным структурам производить продукцию или оказывать услуги по договорной цене;
- 2) разработку проекта, дизайн, строительство. Причем акцент в бизнес-процессе делается на

совместный выпуск продукции. На входе — финансовые ресурсы частного предприятия, в том числе имеющие льготный характер, а на выходе — целостный процесс производства;

- 3) полноценное сотрудничество на базе отдельных соглашений государственных и частных институтов, процесс совместного производства продукции, трастовые операции специального назначения и пр.

Приоритетным направлением развития в настоящее время является расширение экономических связей со странами—членами БРИКС

Такое взаимодействие государственных и частных институтов целесообразно использовать в рамках двустороннего и многостороннего сотрудничества стран—членов БРИКС, что должно способствовать развитию инновационной экономики. При этом необходимы наличие политической воли, разделение полномочий, прозрачность деятельности, ясность целей, задач и способов их решения.

Практика показала, что наиболее распространенными формами ГЧП в условиях внедрения инноваций являются создание совместных финансовых, страховых фондов, строительство, реконструкция, разработка месторождений, поддержка функционирования объектов, обслуживание клиентов. Указанные формы сотрудничества в ряде случаев имеют концессионную основу — договор государства с частной структурой о передаче в эксплуатацию на определенных условиях недвижимости с правом строительства, добычи ископаемых и пр. Особую роль ГЧП играет в реализации совместных инновационных проектов. В этом случае стороны тщательно оценивают возможности достижения поставленных целей, проявляют профессиональную смелость в формировании партнерских отношений, цель которых — предложение обществу новых продуктов или услуг. В целом роль правительств стран—членов БРИКС — обеспечить условия реализации стратегий, в результате которых осуществляется творческая идея, нововведение, преобразование в экономической, технической, социальной или иных областях, связанных с изобретениями и открытиями.

Британские эксперты пришли к выводу, что ГЧП инновационного характера предполагает формирование процедур администрирования в процессе реализации самого проекта исходя из конкретных потребностей бизнеса. Участникам проекта целесообразно поддерживать деловые контакты и принимать на себя риски в зависимости от формы участия в проекте, где каждый делает для общего блага то, что умеет.

Практика показала, что наиболее распространены формами ГЧП в условиях внедрения инноваций являются создание совместных финансовых, страховых фондов, строительство, реконструкция, разработка месторождений, поддержка функционирования объектов, обслуживание клиентов

Для малых и средних предприятий стимулом участия в инновационных проектах с участием государства являются соглашения о предоставлении услуг или иной деятельности субъектов хозяйствования.

Процедура формирования ГЧП

В целом процедура формирования ГЧП включает:

- постановку целей;
- изучение особенностей проекта;
- разработку правил и требований, определение полномочий и ответственности;
- корректировку целей в соответствии с особенностями проекта;
- формирование совместных задач на новый период;
- разработку новых правил и требований, определение в случае необходимости новых полномочий и ответственности;
- организацию и совершенствование финансирования с учетом налоговой политики, дотаций, гарантий, концессионной составляющей, финансового инжиниринга, возможного приглашения иностранных участников и пр.

ГЧП создает благоприятные условия для обеспечения пользователей качественными услугами

по минимальной стоимости за льготы, которые предоставляет государство, и проявляется во многостороннем сотрудничестве — тщательном подборе партнеров и открытом обсуждении проблем поиска правильных решений, способных защитить участников проектов от излишних рисков.

Экономические задачи, решаемые странами — членами БРИКС

В настоящее время перед странами-членами БРИКС стоят важные экономические задачи, решение которых связано с разумным использованием мирового опыта. Объективная реальность определяет роль государственных институтов стран-членов БРИКС в развитии рынка капиталов и услуг, стимулировании социальной ответственности бизнеса, реализации программ поддержки наименее защищенных субъектов хозяйствования, разработке унифицированных регламентаций, содействия бизнесу, в том числе имеющему инновационный характер. С целью развития национальных экономик стран-членов БРИКС необходимо совершенствование законодательной базы в части снижения стоимости отдельных форм финансирования, цен на материальные и технические ресурсы, предотвращения воровства, невыполнения договорных обязательств, содействия сбыту национальной продукции, облегчения долгового прессинга, формирования эффективной системы налогообложения, контроля деятельности руководителей хозяйств, предприятий, обеспечения нормативной базы, способствующей реализации инновационных проектов. Особое внимание целесообразно обратить на закрепление международных норм, стимулирующих развитие инновационных технологий — затратного, но перспективного сектора экономики, востребованного временем.

Поддержка правительствами стран-членов БРИКС финансирования программ развития будет в полной мере способствовать эффективному решению задач экономического роста.

Механизмы расширения взаимных инвестиций

Эволюция мирохозяйственных связей имеет объективную экономическую основу, стимулирующую переустройство всех сфер жизни на принципах глобализации. Особенностью современного международного сотрудничества стран-членов БРИКС

является расширение возможностей мирового финансового рынка на базе эффективного межгосударственного регулирования валютно-кредитных и финансовых отношений с целью минимизации рисков.

В условиях интеграции России в мировую экономику и вступления в ВТО особое значение в обеспечении устойчивого экономического развития имеют использование мирового опыта и применение унифицированных подходов к управлению рисками.

В этой связи представляется целесообразным:

- улучшить регулирование финансовой сферы взаимодействий стран—членов БРИКС, направленной на обеспечение экономического роста, повышение производства продукции, развитие наукоемких отраслей экономики, совершенствование структуры спроса и предложений;

- сформировать условия экономической и финансовой стабильности, включая регулирование уровня цен, совершенствование монетарной политики с учетом необходимости увеличения инструментов кредитования и гарантирования проектов, обеспечивающих экономический рост национальной экономики, повышение занятости населения, развитие финансового рынка на базе использования инноваций и совместного инвестирования в проекты, представляющие взаимный интерес.

Следует совершенствовать фискальную политику, стимулирующую привлечение инвестиций стран БРИКС в проекты, представляющие стратегический интерес.

Необходимыми условиями реализации такой политики могут быть:

- стимулирование расходов на социальные сферы;
- государственная поддержка стратегических программ развития экономики;
- разумная инвестиционная политика, обеспечивающая поддержку инновационной экономики и финансового рынка.

Необходимо использовать механизмы регулирования финансовых систем и управления рисками, направленные на упорядочение условий конкуренции в рамках программ модернизация финансово-хозяйственной сферы, усиления безопасности банковской деятельности, совершенствования отношений с клиентами.

В целях обеспечения устойчивого развития инвестиционного кредитования проектов

целесообразно выделить следующие направления деятельности финансовых институтов-посредников:

- условия осуществления деятельности;
- финансовые и банковские операции;
- организация денежного рынка;
- финансовая отчетность.

Эффективная деятельность финансовых посредников в указанных направлениях основана на комплексном управлении рисками, использовании унифицированных подходов к международному регулированию и формированию внутренней системы управления бизнес-процессами.

Финансовые посредники, принимая во внимание унифицированный подход, определяют области деятельности, подлежащие внутренней оценке и регулированию в сфере реализации инвестиционной и кредитной политики, обеспечивающей решение экономических задач.

В свою очередь, международное инвестиционное кредитование способно стимулировать внешнеэкономическую деятельность субъектов хозяйствования стран—членов БРИКС. Практика свидетельствует о повышении спроса на среднесрочные кредиты в целях эффективной организации производства и реализации продукции, представляющей взаимный интерес.

Развитию сотрудничества стран—членов БРИКС способствует также экспортное кредитование, обеспечивающее дополнительный стимул развития торгового сотрудничества и укрепления позиций сторон в мировой экономике.

Литература

1. Луков В. БРИКС — важный «локомотив» развития «группы двадцати». URL: <http://mid.ru/brics/nsf> (дата обращения: 02.07.2013).
2. БРИК: предпосылки сближения и перспективы взаимодействия. М.: ИЛА РАН, 2010. 232 с.
3. Лавров С. БРИКС — глобальный форум нового поколения. URL: <http://mid.ru/brics/nsf> (дата обращения: 02.07.2013).
4. Козловский Е. А., Комаров М. А., Макрушин Р. Н. Союз государств — Бразилия, Россия, Индия, Китай: проблемы минерального сырья и недропользования. М.: ООО «Геоинформмарк», 2011. 400 с.
5. BRICS: Joint statistical publication. URL: <http://mid.ru/brics/nsf> (дата обращения: 02.07.2013).

УДК 336.57, 369.013.3

Принципы построения системы мониторинга и управления рисками добровольного пенсионного обеспечения

В статье сформулированы принципы построения системы актуарного мониторинга и комплексного управления финансовыми, инвестиционными, операционными, юридическими и прочими рисками добровольного пенсионного обеспечения (ДПО) и предложен комплекс первоочередных мероприятий по стимулированию развития корпоративного и индивидуального ДПО.

Ключевые слова: пенсионная система; добровольное пенсионное обеспечение; мониторинг; риски.

The article discusses the principles of building the system of actuarial monitoring and integrated management of financial, investment, operational, legal and other risks of voluntary pension insurance (VPI). The authors suggest a set of priority measures to stimulate the development of corporate and individual VPI.

Keywords: pension system; voluntary pension insurance; monitoring; risks.



**Власов Валерий
Викторович**

канд. экон. наук, исполнительный директор НПФ «Национальный негосударственный фонд пенсионного и социального обеспечения металлургов»
E-mail: vlasov@npf200.ru



**Шаров Виталий
Филиппович**

д-р экон. наук, профессор, зам. директора Института финансово-экономических исследований Финансового университета
E-mail: sharov.vff@mail.ru

Необходимость создания системы мониторинга и управления рисками добровольного пенсионного обеспечения

Создание системы мониторинга и управления рисками ДПО позволяет объединить в одно целое подсистемы мониторинга и управления рисками негосударственного пенсионного фонда (НПФ), управляющих компаний (УК), спецдепозитариев (СД) и госрегуляторов пенсионного рынка и рынков финансовых активов, в которые размещаются средства ДПО с целью качественно более высокого обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и стабильности ДПО в России, гарантий выполнения обязательств перед вкладчиками и участниками программ ДПО.

В Российской Федерации практически отсутствуют стандарты актуарного оценивания пенсионных программ и пенсионных обязательств как работодателей, так и пенсионных фондов. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» устанавливает требования к обязательной оценке НПФ, но не определяет методики оценки, методики расчета обязательств по разным видам пенсионных схем и программ, единых для всех участников системы пенсионного обеспечения и страхования, что

делается в Международном стандарте финансовой отчетности 19 «Вознаграждение работникам» (МСФО 19). Поэтому распространение действия данного Стандарта на НПФ, Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР), УК, СД и банки при осуществлении ОПС и ДПО является необходимым условием развития пенсионной системы Российской Федерации и повышения ее надежности.

Принцип и условия построения системы управления рисками ДПО

В основу создания предлагаемой системы управления рисками ДПО заложен принцип целостности системы управления рисками, который выражается в наличии стратегий управления инвестициями, рисками и клиентской базой при соблюдении следующих условий:

- охват системой управления рисками всей процедуры принятия решений, реализации стратегий по управлению средствами пенсионных резервов и пенсионных накоплений и контролю эффективности инвестиционного процесса в отношении операций с активами НПФ;
- регламентация процессов управления инвестициями и рисками документами НПФ и/или УК в зависимости от того, кому делегированы полномочия по управлению данными процессами;
- доступ представителей НПФ к документам, разработанным силами УК.

Функции системы внутреннего контроля и мониторинга рисков

Система внутреннего контроля и мониторинга рисков в НПФ, УК и СД является неотъемлемой частью системы управления рисками. К функциям подразделений системы внутреннего контроля относятся:

- контроль за соблюдением законодательных норм и внутренних правил НПФ, УК и СД;
- подготовка отчетности по выявленным нарушениям для руководства НПФ, УК и СД.

Система внутреннего контроля должна включать оценку эффективности деятельности лиц и организаций, процедуры управления рисками и механизмы их компенсации.

Оценка эффективности работы лиц и организаций, занимающихся администрированием НПФ

В качестве механизмов объективной оценки эффективности работы для всех лиц и организаций, занимающихся администрированием НПФ, можно использовать соответствующие индикаторы (бенчмарки), которые должны регулярно

пересматриваться для обеспечения их соответствия целям пенсионного фонда (например, инвестиционной стратегии). В таком случае компенсационная комиссия НПФ может постоянно оптимизировать процесс оценки деятельности работников фонда, отвечающих за операционную деятельность и надзор (управляющих активами, кастодианов (депозитариев), актуариев, а также членов органа управления).

Административные процедуры управления рисками

Масштаб и сложность механизмов внутреннего контроля варьируются в зависимости от типа и размера пенсионного плана, фонда и пенсионной организации. Однако существуют определенные базовые административные процедуры, которые имеют решающее значение для управления рисками:

- регулярная оценка эффективности работы лиц и организаций, выполняющих операционные и надзорные функции в пенсионном фонде;
- регулярная ревизия механизмов компенсации для стимулирования работников, отвечающих за операционную деятельность пенсионного фонда и надзорные функции;
- регулярная ревизия информационных процедур, операционных систем, алгоритмической части программного обеспечения, систем бухучета и финансовой отчетности;
- выявление и ликвидация ситуаций конфликта интересов;
- разработка и внедрение механизмов пресечения ненадлежащего использования конфиденциальной информации;
- внедрение адекватной системы измерения рисков и управления рисками, включая эффективный внутренний аудит;
- регулярная оценка систем соблюдения нормативно-правовых требований;
- регулярная оценка эффективности работы сотрудников пенсионной организации и внешних поставщиков услуг (консультантов, актуариев, управляющих активами, других поставщиков услуг).

Создание механизмов контроля

Органом управления НПФ должны быть созданы механизмы контроля использования конфиденциальной информации и предотвращения ее утечки, которые могут включать как кодекс поведения, обязывающий сотрудников соблюдать стандарты ведения дел, так и регламентирующие ИТ-процедуры.

Обязательным для НПФ является наличие адекватных систем измерения и управления рисками и эффективного внутреннего аудита.

Указанные механизмы контроля обеспечивают устойчивость деятельности НПФ, ее прозрачность, последовательность принятия управленческих решений и защиту всех заинтересованных сторон.

Требования к инвестиционным стратегиям

Выстраивая систему управления инвестиционным процессом, советы директоров НПФ и УК должны руководствоваться следующими требованиями к инвестиционным стратегиям:

- соблюдение принципа диверсификации рисков;
- ориентация на обеспечение платежеспособности и ликвидности инвестиционных активов;
- использование разумного консерватизма в обеспечении сохранности пенсионных средств;
- формирование стратегий с использованием объективных (количественных) критериев, максимально прозрачных и понятных всем участникам инвестиционного процесса, включая конечных бенефициаров пенсионного плана;
- реализация стратегии сертифицированными профессиональными участниками рынка.

Международный опыт управления пенсионными активами [1] показывает, что во внутренний регламент управления ими целесообразно включать следующие разделы:

- подходы к стратегическому распределению пенсионных активов по основным инвестиционным категориям;
- общие цели (индикаторы) в отношении результатов инвестирования;
- способы мониторинга;
- допустимые пределы отклонения от стратегического распределения пенсионных активов;
- порядок принятия решений относительно распределения пенсионных активов, выбора ценных бумаг и исполнения сделок;
- порядок привлечения внешних управляющих инвестициями, включая круг их обязанностей и полномочий, а также процедуру их отбора и контроля их деятельности;
- порядок формирования затрат на управление инвестициями и связанную с этим деятельность, включая издержки на исследования, совершение операций и порядок установления вознаграждения внешним поставщикам услуг;

- порядок классификации инвестиционных портфелей в соответствии с типами инвестиционных рисков, которые несут конечные бенефициары;

- используемые методологии, порядок их раскрытия, при этом оценка стоимости активов и используемые методы оценки должны быть доступны для анализа НПФ в ходе проведения аудита деятельности УК по управлению пенсионными активами.

Взаимодействие НПФ и УК

Разная степень участия НПФ в процессе управления активами — причина отличия в специфике реализации процесса управления рисками, связанными с процессом инвестирования пенсионных активов.

Можно выделить два варианта взаимодействия НПФ и УК по типу управляющего воздействия на риски.

Вариант «А». НПФ разрабатывает и реализует стратегию управления пенсионными активами¹, которая включает, в частности:

- ограничения на классы активов, которые реализуется через ограничения инвестиционной декларации НПФ в целом;
- алгоритм принятия решения о целевом соотношении классов активов в данный период времени, который реализуется путем перераспределения активов между выбранными УК;
- определение подстратегий² управления отдельными классами активов реализуется через ограничения инвестиционной декларации в договоре ДУ с конкретной УК, выбранной для реализации подстратегии;
- правило выбора управляющей компании для реализации каждой подстратегии.

Вариант «Б». НПФ устанавливает рамочные лимиты³, например приемлемый диапазон доли

¹ Под стратегией управления пенсионными активами подразумевается выбор стратегического (т. е. среднесрочного или долгосрочного) соотношения между различными классами активов в портфеле НПФ.

² Под подстратегией (тактической аллокацией) подразумевается способ управления субпортфелем НПФ, при этом под субпортфелем понимается совокупность однородных активов (например, субпортфель акций, субпортфель корпоративных облигаций и т. д.).

³ Рамочные лимиты определяются как некие базовые ограничения в виде диапазонов долей для определенного класса активов (долговые, долевого, денежного рынка), задаваемые фондом и отраженные в Инвестиционной декларации, на основании которых УК определяет структуру портфеля по классам активов.

определенного стратегического класса⁴ активов в портфеле. В рамках установленных ограничений УК самостоятельно конкретизирует лимиты на классы и виды ценных бумаг. При этом НПФ не участвует в разработке методологии, но в установленном внутренними нормативными документами порядке проводит аудит качества системы управления рисками в УК.

Принципы построения риск-менеджмента в НПФ

Построение системы риск-менеджмента в НПФ должно сопровождаться реализацией следующих принципов.

1) *знание риска*. Фонд самостоятельно выявляет, оценивает риски, возникающие в ходе его деятельности, а также риски внешней среды, и предпринимает шаги по их контролю и снижению до приемлемого уровня;

2) *обязательность риск-менеджмента*. Процедуры риск-менеджмента должны применяться ко всем финансовым операциям НПФ вне зависимости от надежности УК и продолжительности срока сотрудничества с инвестиционными контрагентами;

3) *регламентация*. Наличие системы управления рисками должно документально закрепляться на уровне системы управления НПФ.

Недостаточная регламентация системы управления рисками является серьезным фактором риска в случае обновления ключевого персонала НПФ;

4) *обособленность*. Крайне важно в структуре НПФ организационно обособить подразделение, ответственное за управление рисками, от подразделений, генерирующих риски. Например, для *принятия независимых решений целесообразна организация*

службы риск-менеджмента с прямым подчинением руководителю НПФ;

5) *опыт*. Сотрудники подразделения, ответственного за управление рисками, должны иметь достаточный опыт деятельности в сфере финансового анализа и профильное образование;

6) *коллегиальность*. В НПФ рекомендуется создавать коллегиальный орган, определяющий политику в сфере управления рисками для снижения вероятности субъективной ошибки и уменьшения рисков человеческого фактора. Представителю службы риск-менеджмента в коллегиальном органе может быть предоставлено право вето⁵;

7) *сохранение записей*. Решения коллегиальных органов, ответственных за управление рисками, а также решения служб риск-менеджмента должны протоколироваться.

Высшим коллегиальным органом является Совет директоров НПФ, который несет ответственность за утверждение и периодический пересмотр общего рискового профиля и стратегии принятия риска, а также основных подходов к управлению риском НПФ.

Комитет по управлению рисками НПФ является коллегиальным органом, ответственным за решение вопросов по внедрению стратегии принятия рисков, одобренной Советом директоров, а также за принятие решений по разработке процедур выявления, измерения, мониторинга и контроля риска. К функциям Комитета по управлению рисками относятся:

- утверждение методик оценки и управления рисками;
- установление и пересмотр лимитов по принятию риска;
- принятие оперативных решений при реализации рисков;
- контроль исполнения решений и поручений Комитета должностными лицами и подразделениями НПФ;
- контроль договорных и иных обязательств УК, осуществляющих доверительное управление средствами НПФ.

В сферу ответственности Управления риск-менеджмента НПФ входят:

⁴ Под стратегическими классами активов подразумеваются обобщенные классы активов, например классы акций, облигаций, депозитов и другие классы инструментов. Под группами активов понимаются отдельные группы активов внутри стратегического класса, при этом предполагается наличие сходства активов внутри группы по какому-либо критерию. Тем самым предполагается, что НПФ делает стратегический выбор, т. е. выбор долевого соотношения распределения пенсионных активов между классами. Дальнейшие действия предполагают конкретизацию стратегии, т. е. выбор подстратегии или тактической аллокации, иначе говоря, подбор инструментов внутри стратегических классов активов в разрезе географии, индустрии, валюты, срочности и т. д. в соответствии с моментом инвестирования и иными параметрами рынка.

⁵ Риск-менеджеру НПФ может быть предоставлено право вето по решению Совета директоров. Это право может быть ограничено определенным кругом вопросов и конкретными полномочиями в рамках голосования на заседаниях Комитета по управлению рисками.

- своевременное выявление и оценка макроэкономических, кредитных и рыночных рисков, рисков ликвидности и рисков контрагентов по всем видам операций НПФ и при изменении внешних и внутренних условий бизнес-среды, при этом сотрудники Управления *должны занимать максимально консервативную позицию по всем вопросам, находящимся в их компетенции, а степень консервативности устанавливается руководством Фонда;*

- подготовка решений по снижению уровня риска в НПФ и *определение величины риска, который НПФ готов на себя принять или передать его внешним организациям, при этом право вето риск-менеджмента позволяет гарантировать оптимальность управления риском;*

- мониторинг соблюдения установленных лимитов, выявление и доведение до сведения Комитета по управлению рисками случаев превышения лимитов;

- предоставление руководству НПФ информации и отчетов о величине существующих рисков, об установленных лимитах и их нарушениях;

- разработка и обновление методик оценки и управления рисками, моделей и макроэкономических прогнозов, используемых для измерения параметров рисков и степени подверженности риску с целью их соответствия существующей на финансовом рынке ситуации;

- осуществление сбора справочной информации с целью анализа и снижения рисков отдельных инвестиционных проектов и финансовых операций;

- разработка регламентной документации и технических заданий для автоматизации процедур оценки и контроля рисков, участие в рабочих группах по изменению бизнес-процессов и внедрение системы управления рисками в НПФ;

- внутренний контроль за эффективностью системы управления рисками, анализ показателей соотношения риска и доходности доверительного управления.

Для реализации перечисленных выше функций сотрудники Управления риск-менеджмента должны обладать следующими полномочиями:

- доступом к относящейся к сфере компетенции риск-менеджеров информации⁶, способной оказать влияние на финансовое положение НПФ;

⁶ Конкретный перечень информации и документов, к которым имеют доступ сотрудники Управления риск-менеджмента, утверждается Советом директоров НПФ с учетом уровня конфиденциальности информации.

- правом лимитирования и изменения лимитов риска на одного инвестиционного контрагента или заемщика/эмитента/банк на основе факторов подверженности риску объемов и сроков операций НПФ;

- правом блокирования действий подразделений НПФ, результатом которых может стать принятие на себя Фондом чрезмерных рисков, до соответствующих решений Совета директоров или Комитета по управлению рисками⁷;

- правом взаимодействия с контрагентами/эмитентами (или представителями эмитентов в лице андеррайтеров) для открытия и/или пересмотра лимитов;

- правом вносить вне зависимости от формальной структуры подчинения на рассмотрение исполнительного директора НПФ информацию о тех или иных рисках, которым подвергается НПФ;

- правом повышения квалификации и формирования сети неформальных источников информации о контрагентах НПФ.

Управление риск-менеджмента НПФ должно соблюдать следующие принципы реализации процедур анализа и управления рисками.

1) *целостность анализа.* При анализе рисков используются как количественные, так и качественные методы, причем использование максимально широкого спектра методов анализа позволяет более полно оценить риски, принимаемые НПФ, а также снижает вероятность их некорректной оценки;

2) *общепринятость.* Наряду с собственными разработками НПФ должны использовать и методы анализа рисков, получившие распространение на финансовом рынке и признаваемые профессиональным сообществом;

3) *регулярность.* Волатильность мировых и российских рынков диктует необходимость регулярного мониторинга и анализа ключевых рисков, которым подвергается НПФ. И хотя мониторинг состояния компаний нефинансового сектора чаще, чем раз в квартал затруднен, анализ изменения макроэкономической среды, в которой эти компании функционируют, обязателен по мере изменения конъюнктуры рынка;

4) *стресс-тестирование.* Проведение стресс-тестирования устойчивости к ключевым видам риска на регулярной основе является важнейшим элементом подготовки НПФ к кризисам на финансовых рынках;

⁷ Предоставление риск-менеджменту НПФ конкретных полномочий зависит от роли и места Управления риск-менеджмента в каждом НПФ.

5) *мультивариантность*. Использование более чем одного сценария стресс-тестирования повышает вероятность разработки НПФ адекватного плана поведения в чрезвычайных условиях;

6) *объективность*. Управление риск-менеджмента должно учитывать всю имеющуюся в ее распоряжении информацию в целях проведения объективного и всестороннего анализа бизнес-среды, формирования обоснованных суждений в отношении возникающих у НПФ рисков;

7) *бэк-тестирование*. При использовании статистических и иных финансовых моделей в целях прогнозирования финансовых рисков в НПФ рекомендуется проводить регулярное бэк-тестирование этих моделей на наличие у них устойчивости по отношению к большим изменениям макроэкономических параметров путем соотнесения прогнозных и фактических исторических данных.

Соответствие видов рисков и методов их оценки

Управление риск-менеджмента НПФ имеет дело со следующими рисками:

- *кредитный риск* — риск неисполнения контрагентом НПФ своих обязательств в полной мере либо на требуемую дату, либо в любое время после этой даты;

- *рыночный риск* — риск возникновения у НПФ убытков от инвестирования пенсионных активов в финансовые инструменты вследствие изменения их рыночной стоимости, при этом в составе рыночного риска выделяются фондовый риск, валютный риск и процентный риск;

- *риск ликвидности* — риск возникновения убытков вследствие неспособности НПФ или его УК обеспечить исполнение обязательств в полном объеме, условно разделяющийся на риск текущей (балансовой) ликвидности, риск рыночной ликвидности и риск долгосрочной ликвидности;

- *операционный риск* — риск ненадлежащего функционирования процедур реализации инвестиционных решений и учета операций НПФ, несовершенства практики внутрикорпоративного делового оборота, иногда приводящего к финансовым потерям или другим негативным для НПФ последствиям;

- *репутационный риск* контрагента или эмитента (заемщика) — риск умышленного неисполнения обязательств, не обусловленный ухудшением финансово-экономического состояния заемщика (контрагента или эмитента или банка);

- *риски производных финансовых инструментов*, которые выделяются в отдельный класс в силу потенциальной сложности взаимосвязей факторов риска и могут включать фондовый, процентный, валютный, кредитные риски в качестве составных частей;

- *риски прямых инвестиций и инвестиций в недвижимость*, которые выделяются в отдельный класс рисков в силу специфики природы рисков и особенностей применяемых механизмов управления рисками;

- *риск концентрации* — риск возрастания вероятности и объемов возможных потерь НПФ вследствие чрезмерного увеличения доли ценных бумаг одного эмитента (или связанных эмитентов), заемщиков и/или контрагентов в портфеле или увеличении доли одного контрагента (или нескольких связанных) в портфеле при воздействии неблагоприятных факторов для указанных эмитентов, заемщиков и/или контрагентов.

В табл. 1 приведено соответствие объектов инвестирования, разрешенных для НПФ российским законодательством, рыночных и кредитных рисков.

Оценка риска производится на основе раздельного анализа компонентов или факторов риска и предполагает оценку величины возможных потерь, соотнесение размера риска с величиной текущих обязательств НПФ, а также измерение соотношения показателей доходности и риска.

В таблице 1 представлено соответствие видов риска и методов его оценки.

Принятие риска

Риск-менеджмент НПФ представляет предложение руководству о принятии риска в ситуации, при которой имеет место сочетание следующих компонент:

- а) осознание риск-менеджментом НПФ факта присутствия риска;

- б) наличие в НПФ методологии оценки риска (для вероятности риска — качественная или количественная оценка, для объема риска — количественная оценка;

- в) готовность НПФ нести данный риск.

Результатом осуществления процедуры принятия риска в НПФ является создание карты рисков, которая отражает величину обеих составляющих риска — вероятности его наступления и незакрытого защитными механизмами объема риска. Пример карты рисков приведен в табл. 2.

На карте риска выделяются зоны риска (в приведенном примере они обозначены заливкой

Таблица 1

Соответствие видов риска и методов его оценки

Вид риска	Методы оценки		
	Качественный	Количественный	Смешанный
Кредитный риск	Качественная (экспертная) оценка финансового состояния заемщика или контрагента	Оценка объема риска, расчет вероятностных характеристик риска (например, меры риска, использующей вероятность дефолта эмитента)	Большая экспертная оценка отдельных факторов риска с получением интегрального численного показателя
Рыночный риск	В чистом виде экспертная оценка применяется редко, так как природа риска предоставляет возможности для численной оценки	Оценка объема риска, расчет комплексных вероятностных характеристик риска (например, рыночного VaR)	Сочетание экспертной оценки сценариев изменения рыночной ситуации (процентных ставок, биржевых индексов) с расчетом финансового результата для каждого сценария
Риск ликвидности	Экспертная оценка рыночной ликвидности, которая применяется в случае невозможности или нецелесообразности применения математического алгоритма расчета	Для рыночной ликвидности: расчет потерь при продаже актива в заданные ограниченные сроки; для текущей ликвидности: расчет показателей сбалансированности финансовых потоков по активам и пассивам в будущем для предотвращения кассовых разрывов	Сочетание экспертной большой оценки отдельных факторов ликвидности с расчетом конечного агрегированного численного показателя ликвидности
Операционный риск	Наиболее часто применяется качественный экспертный подход	Оценка величины штрафов в случае нарушения законодательства или договоров, оценка стоимости активов с учетом риска (например, при риске физического уничтожения или хищения), оценка остаточной величины незакрытого страхованием риска (франшиза), использование вероятностных методов оценки при наличии статистической базы	Сочетание экспертной оценки вероятности реализации риска с численной оценкой объема риска
Репутационный риск контрагента или эмитента (заемщика)	Наиболее часто применяется качественный экспертный подход	При наличии статистической базы могут использоваться вероятностные характеристики риска в расчете агрегированных показателей риска по целому кругу контрагентов. Этот метод применяется редко в силу малой доступности статистической информации	Не применяется
Риски производных финансовых инструментов	Не применяется	Используются вероятностные характеристики риска или сценарный анализ поведения финансового инструмента	Не применяется
Риски прямых инвестиций и инвестиций в недвижимость	Экспертный подход используется для оценки бизнес-рисков	Расчет стоимости активов с учетом риска, расчет графика платежей по проекту, расчет чувствительности проекта к изменению макроэкономических индикаторов (инфляция, процентные ставки)	Численные методы играют вспомогательную роль; при наличии статистической базы рассчитываются вероятностные характеристики волатильности стоимости активов
Риск концентрации	Экспертный подход неэффективен	Определяются доли отдельных финансовых инструментов и их типов в портфеле, при наличии статистической базы рассчитываются статистические характеристики финансовых инструментов.	Не применяется

различной плотности). Руководство НПФ определяет, какие зоны рисков являются приемлемыми, и риски, попадающие в эти зоны, принимаются, а риски, попадающие в другие зоны, требуют разработки дополнительных к существующим механизмов минимизации и/или компенсации.

Механизмы уменьшения риска

В настоящее время НПФ применяются следующие основные механизмы уменьшения риска:

- *непринятие риска*, которое предполагает отказ от рискованной стратегии управления активами или от рискованных финансовых инструментов;

Таблица 2

Пример карты риска

Незакрытый объем риска, руб	Вероятность реализации риска				
	очень низкая	низкая	средняя	повышенная	высокая
Прекращение деятельности (например, отзыв лицензии)	Риск 20, риск 2	Риск 16			Риск 1
Более 100 млн				Риск 13	Риск 3
от 50 млн до 100 млн			Риск 5, риск 7		
от 20 млн до 50 млн			Риск 11		Риск 4
от 5 млн до 20 млн	Риск 6	Риск 17		Риск 14, риск 15	
от 2 млн до 5 млн			Риск 8		
менее 2 млн	Риск 12	Риск 18, риск 19	Риск 10		Риск 9

- *лимитирование риска*, под которым понимается ограничение объема обязательств перед НПФ, приходящихся на один объект риска или тип объектов риска. При этом лимиты могут устанавливаться как в абсолютном выражении, так и в относительных (как доля от портфеля) единицах;

- *диверсификация риска*, означающая распределение вложений по разным финансовым инструментам или типам активов, осуществляемая с целью избежать концентрации рисков. Одним из способов обеспечения диверсификации является лимитирование риска;

- *резервирование риска*, предполагающее индикативный расчет и возможное формирование резервных фондов в качестве источника покрытия возможных убытков;

- *страхование риска* (компенсация), означающее заключение договора со страховой компанией о возмещении части убытков при наступлении страхового случая;

- *получение банковских гарантий или заключение договора с поручителем*, предполагающее юридическую фиксацию обязательств третьих лиц исполнить обязательства заемщика или контрагента;

- *хеджирование*, означающее использование разрешенных законодательством срочных финансовых инструментов (например, производных ценных бумаг) для целей уменьшения риска портфеля активов.

Выводы

Проведенное исследование позволяет предложить для практической реализации комплекс первооче-

редных мероприятий по стимулированию развития корпоративного и индивидуального ДПО, внедрению комплексной системы мониторинга и управления рисками ОПС и ДПО, который позволит увеличить надежность и устойчивость пенсионной системы Российской Федерации и повысит возможности и роль регулирующих органов по прогнозированию и уменьшению потенциальных рисков ее неплатежеспособности и возможных злоупотреблений.

Литература

1. Гонтмахер Е. Пенсионные системы: мировой и российский опыт // Общество и экономика. 2008. № 9. С. 37–80.
2. Гурвич Е. Т. Реформа 2010 г.: решены ли долгосрочные проблемы российской пенсионной системы? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 6. С. 98–120.
3. Кудрин А. Л., Гурвич Е. Т. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 52–79.
4. Сравнение показателей доходности негосударственных пенсионных фондов. Обзор консалтинговой компании «Пенсионные и актуарные консультации». URL: <http://p-a-c.ru/prf2012>.
5. Ухалина И. А. О современных проблемах института социального страхования в аспекте пенсионной реформы // Гуманитарные и социальные науки. 2010. № 6. С. 104–111.

УДК 330.47

Обеспечение безопасности данных в облачных средах

Рассматриваются основные вопросы обеспечения безопасности данных при работе в облачных средах. Анализируются риски на этапе выбора перспективных облачных сервисов до передачи конфиденциальных данных провайдерам, предлагающим услуги по размещению информации в среде облачных технологий.

Ключевые слова: облачные технологии; анализ рисков; безопасность данных.

Basic issues of data security in cloud environment operations are considered. Subject to analysis are the risks arising at the stage of selecting prospective cloud services before the transfer of confidential data to providers who offer services of information placement in the cloud technologies environment.

Keywords: cloud technologies; risk analysis; data safety.



Царегородцев Анатолий Валерьевич

*д-р техн. наук, профессор,
зав. кафедрой
«Информационная
безопасность»
Финансового университета,
E-mail: academic_tsar@mail.ru*



Савельев Иван Андреевич

*канд. техн. наук,
доцент кафедры
«Информационная
безопасность»
Финансового университета
E-mail: savelev_rudn@mail.ru*



Романовский Сергей Валерьевич

*доцент кафедры
«Информационная
безопасность»
Финансового университета
E-mail: svromanovskiy@gmail.com*

Предоставление ИТ-сервисов в отдаленном доступе

В настоящее время создание собственной ИТ-инфраструктуры обходится организациям малого и среднего бизнеса очень дорого. Но денежные средства могут быть сэкономлены посредством использования компьютерной техники в отдаленном доступе в так называемой облачной среде на условиях аренды. Причем облачная модель вычислений подразумевает предоставление ИТ-ресурсов как стандартизированных сервисов с возможностью динамического масштабирования их объема.

Например, для обработки запроса пользователя поставщику услуг необходимо привлечь ресурсы провайдера по заявленному требованию, а затем отказаться от ненужных ресурсов, как правило, после того, как работа выполнена.

В отличие от традиционных вычислений, реализуемых под контролем пользователя, в облачной среде информация обрабатывается службой провайдера, что заставляет пользователя задуматься о защите как от внутренних, так и внешних угроз после передачи конфиденциальной информации.

Как правило, при использовании облаков хранение и обработка данных выполняются в едином центре обработки данных. Но, как показано на рис. 1, информация может обрабатываться на нескольких географически распределенных узлах в облаке. Причем существует вероятность скачивания информации из нескольких точек.

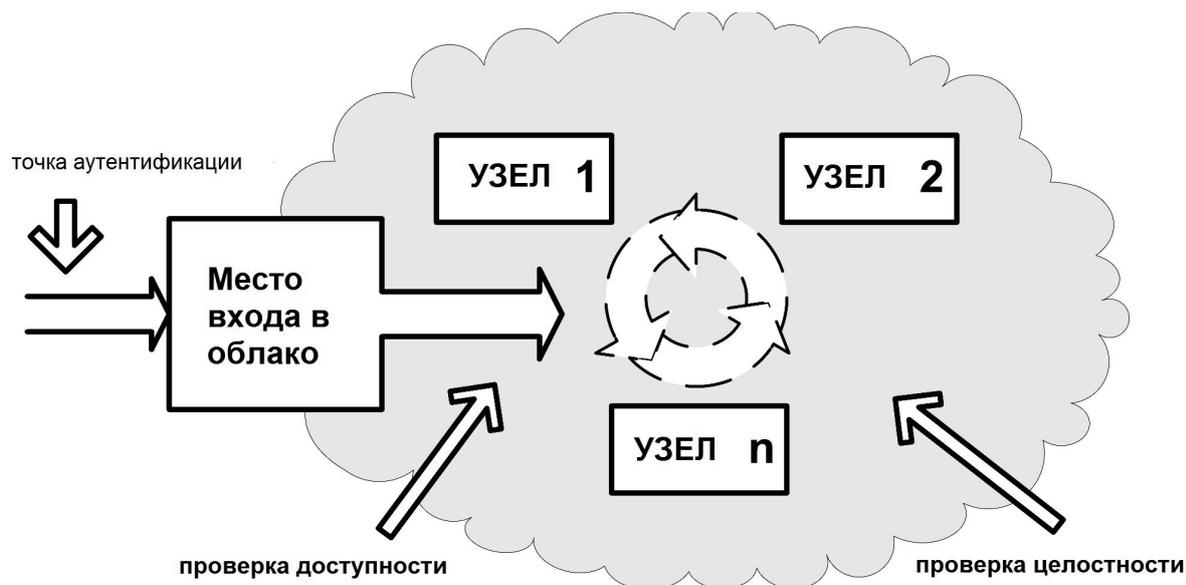


Рис.1. Типичные контрольно-пропускные пункты защиты информации в облачной среде

Обеспечение информационной безопасности в облачных средах

В облачной среде действуют три модели услуг: *IaaS* (инфраструктура как услуга), *PaaS* (платформа как услуга) и *SaaS* (программное обеспечение как услуга). От каждой из этих моделей зависит обеспечение безопасности обрабатываемых данных. Но при использовании любой модели услуг потребители могут столкнуться со следующими трудностями: недоступность методов и средств обеспечения безопасности данных, безопасность и устойчивость ко взломам программного кода.

В облачных средах принято считать, что качество обслуживания напрямую зависит от стоимости услуги, которую запрашивает провайдер у потребителя. Безопасность, доступность и надежность являются основными характеристиками, по которым можно судить о качестве облачного сервиса.

Преимущества облачных технологий

Работа сервисов, предоставляемых провайдерами, связана с использованием сложных систем, требующих высококвалифицированных специалистов, каждый из которых в отдельности не может иметь полного доступа к информационным ресурсам в целом, что позволяет пользоваться в облачной среде прямыми и косвенными преимуществами

по сравнению с другими технологиями в обеспечении информационной безопасности:

- *централизация данных*. В облачной среде сервис-провайдер заботится о хранении данных, и предприятиям малого и среднего бизнеса нет необходимости тратить средства на приобретение и эксплуатацию аппаратной составляющей хранения данных. Кроме того, хранение данных в облаке позволяет обеспечить быструю и дешевую обработку информации, что особенно важно для предприятий малого бизнеса, которые не имеют возможности нанимать специалистов по безопасности и администрированию систем хранения данных;
- *реагирование на инциденты*: поставщики *IaaS* услуги могут использовать по требованию «контрольный сервер», служащий в качестве реплицирующего устройства. Всякий раз, когда зафиксировано нарушение безопасности, этот сервер может переходить на режим «онлайн». В некоторых случаях резервная копия сервиса может быть легко сгенерирована и помещена на облако, не затрагивая нормальный ход бизнеса;
- *контрольное время проверки изображения (FIVT)*. Некоторые продукты облачных технологий хранения данных обеспечивают дополнительную защиту с применением криптографических атрибутов, таких как определение контрольной суммы или вычисление

хэш-функции. Например, *Amazon S3*¹ вычисляет MD5 (*Message-Digest Algorithm 5*)² автоматически при сохранении объекта. Поэтому в теории внешние инструменты, требующие много времени на генерирование контрольных сумм MD5, не используются;

- журналирование³. В традиционной модели вычислительных систем журналирование часто осуществляется задним числом. Причем из-за недостаточности выделенного места на диске оно либо не проводится, либо делается в минимальном объеме. Однако в облаке такой проблемы не возникает.

Недостатки обеспечения безопасности данных в облачной среде

Несмотря на вышеуказанные преимущества, облачные технологии не лишены ряда недостатков:

- *расположение данных*. Концепция реализации облачных технологий основана на том, что пользователи не знают точного местонахождения центров обработки данных и не осуществляют контроля за физическим доступом к этим данным. Наиболее известные провайдеры облачных сервисов располагают центрами обработки данных, расположенными по всему миру. Однако приложения и данные могут храниться в странах, где поставщики услуг должны подчиняться требованиям безопасности и правовым нормам страны пребывания, что нередко затрудняет деятельность пользователя, незнакомого с законодательством страны, где обрабатываются его данные;

- *расследование инцидентов*. Получение информации о деятельности поставщика услуг может оказаться невозможным или трудно реализуемым в облачной среде ввиду того, что данные нескольких клиентов могут распределяться и размещаться во многих центрах обработки

данных. Пользователи услуг имеют мало информации о топологии сети, лежащей в основе облачной среды. Поставщик услуг также может налагать ограничения на сетевую безопасность пользователей услуг;

- *сегрегация данных*⁴. В облаке все данные хранятся вместе. При этом посредством шифрования данных невозможно достичь полной информационной безопасности, что связано с сегрегацией данных. В некоторых ситуациях клиенты могут не шифровать свои данные из-за вероятности их повреждения при сбоях, например, электропитания;

Безопасность, доступность и надежность являются основными характеристиками, по которым можно судить о качестве облачного сервиса

4) *долгосрочная жизнеспособность данных*. Поставщики услуг должны обеспечить безопасность данных в случаях возможного изменения юридического статуса, таких как слияние и поглощение;

5) *компрометация серверов*⁵. В среде облачных технологий в ситуации, при которой сервер находится под угрозой, пользователи должны выключать сервер и не включать его до того момента, пока не будут восстановлены предыдущие работоспособные резервные копии данных;

6) *соответствие нормативам*. Традиционные поставщики услуг подвергаются проверкам внешних аудиторов. Если этого не делается, кредит доверия со стороны клиентов снижается;

7) *восстановление данных*. Провайдеры облачных услуг должны обеспечить безопасность данных в случае естественных и техногенных катастроф. Как правило, это достигается репликацией⁶ данных на нескольких узлах. Однако в случае такого нежелательного события поставщик услуг дол-

¹ Онлайн-веб-служба, предлагаемая Amazon Web Services, предоставляет возможность хранения и получения любого объема данных в любое время из любой точки сети, так называемый файловый хостинг.

² 128-битный алгоритм хеширования, разработанный профессором Рональдом Л. Ривестом из Массачусетского технологического института.

³ Журналирование — процесс записи информации о происходящих с каким-то объектом (или в рамках какого-то процесса) событиях в журнал (например, в файл).

⁴ Распределение данных по категориям.

⁵ Разглашение сведений или осуществление атаки с возможной модификацией данных.

⁶ Повторение, дублирование, зеркалирование аппаратных средств.

Таблица 1

Крупнейшие поставщики облачных услуг

Услуга	Фирма-провайдер
IaaS	Amazon EC2, Amazon S3, GoGrid
PaaS	Google App Engine, Microsoft Azure Services, Amazon, Elastic Map Reduce
SaaS	Salesforce, Google Docs

Таблица 2

Механизмы обеспечения безопасности, реализованные крупнейшими поставщиками облачных услуг

Механизм безопасности	Результат
Восстановление пароля	90 % провайдеров используют стандартные методы для большинства предоставляемых услуг, в то время как 10 % применяют сложные методы и механизмы
Механизм шифрования	40 % провайдеров используют стандартное шифрование SSL*, при этом 20 % применяют механизмы шифрования за дополнительную плату. 40 % также используют методы, реализованные по принципу протокола HTTPS
Расположение данных	70 % провайдеров определили местонахождение своих ЦОДов, в то время как 10 % имеют единственное местоположение. 20 % относят данный вид информации к конфиденциальной
Доступность истории	В 40 % приведено заявленное время простоя, в то время как в 60 % доступность данных высока
Частная собственность/Открытость	Только 10 % провайдеров имеют открытые механизмы
Мониторинг сервисов	70 % провайдеров оказывают услуги мониторинга за дополнительную плату, в то время как 10 % используют автоматические методы, а 20 % не предоставляют эту информацию

* Как и HTTPS, протокол защищенной передачи информации в сетях общего назначения.

жен сделать все возможное для полного и быстрого восстановления данных.

Безопасность виртуализации

Существуют два вида виртуализации в парадигме облачных вычислений. При полной виртуализации вся аппаратура архитектуры реплицируется⁷ виртуально. Тем не менее, в области частичной виртуализации операционная система модифицирована таким образом, что она может быть запущена одновременно с другими операционными системами. VMM (монитор виртуальных машин) представляет собой программный слой, который позволяет абстрагироваться от физических ресурсов, используемых несколькими виртуальными машинами. VMM предусматривает также виртуальный процессор (программную реали-

⁷ Дублирование происходит не за счет привлечения дополнительного оборудования, а за счет использования программных средств.

зацию) и другие виртуальные системы, такие как устройства ввода/вывода, хранения, памяти и т. д.

Но в VMM обнаружены уязвимости:

- уязвимость в *Microsoft Virtual PC* и *Microsoft Virtual Server*, что дает возможность пользователю операционной системы с правами «гостя» запускать код хозяина или другого гостевого пользователя операционной системы;
- уязвимость в общей папке *VMware*, что дает пользователям гостевой системы право на чтение и запись любой части файловых систем, включая системную папку и другие конфиденциальные файлы;
- уязвимость в *Xen*⁸, которая может быть использована гостем для выполнения произвольных команд от имени корневого пользователя домена.

В результате анализа основных поставщиков облачных сервисов для расследования механизмов безопасности за основу взяты десять главных

⁸ Одна из программ виртуализации.

поставщиков облачных услуг (табл. 1), которые предоставляют услуги по всем основным направлениям облачных вычислений, в том числе *SaaS*, *PaaS* и *IaaS*.

В табл. 2 приводятся результаты оценки текущего состояния механизмов обеспечения безопасности данных.

Оценка рисков

Поставщики облачных технологий используют различные механизмы обеспечения безопасности данных. Однако у клиента возникают определенные трудности с выбором провайдера, а именно: оценка риска для обеспечения безопасности данных и уверенности в том, что данные и программы находятся в безопасности в помещениях провайдера.

Если пользователь облачного сервиса способен оценить риск в обеспечении безопасности данных, то он может определить и уровень доверия к поставщикам услуг.

Современная технология обеспечения безопасности позволяет создавать определенный уровень доверия в области облачных технологий, например посредством *SSL* (протокола *Secure Socket Layer*), цифровых подписей и протоколов аутентификации для доказательства методов аутентификации и контроля доступа с целью управления авторизацией.

В то же время она не обладает дополнительными инструментами для определения эффективной достоверности информации. Анализ публикаций отечественных и зарубежных авторов показал, что большинство специалистов определяют доверие следующим образом: «Доверие является определенным уровнем субъективного представления о вероятности, с которой агент будет выполнить определенное действие, в то время как мы можем контролировать такие действия, и в контексте, в котором он касается наших собственных действий» [1]. На основании этого определения можно сделать вывод, что доверие является субъективной оценкой и зависит от действий, которые мы не можем контролировать.

В распределенных системах реализованы три вида моделей доверия:

- прямое (полное) доверие;
- доверительные отношения;
- допустимое доверие.

В облачных технологиях, в которых данные и программы пересекают организационные гра-

ницы, доверительные отношения и допустимое доверие могут иметь решающее значение для определенного типа приложений. Прямое доверие означает, что в облаке выполняются все заявленные аутентификации и генерации учетных данных, которые связаны конкретными лицами.

Современная технология обеспечения безопасности позволяет создавать определенный уровень доверия в отношении облачных технологий

Разница с другими моделями состоит в том, что прямая модель доверия не позволяет делегировать заявленные аутентификации⁹. Примером такого типа доверия является использование *PKI* (инфраструктуры публичного ключа), когда проверка подлинности, осуществляемая на основе корневых центров сертификации, обеспечивает реализацию всех видов доверительных отношений. Ответственность за безопасную передачу данных возлагается при этом на сертифицирующие органы (удостоверяющие центры).

Оценка риска.

Использование матрицы доверия

Хотя ни одна единица измерения не является адекватной для определения доверия к обеспечению безопасности данных, несколько зависимых переменных (например, данные о затратах) могут быть использованы для его описания. На основании значимых факторов безопасности строится матрица доверия (матрица, каждый элемент которой определяет степень доверия к разным источникам информации), для построения которой могут использоваться некоторые эвристики¹⁰, например стоимость данных и история провайдера.

В облачной среде стоимость данных может варьироваться от оценки пользователем, основан-

⁹ Процедура проверки подлинности должна подтверждаться сертификатом, который не может передаваться от одного пользователя другому или от одной машины к другой.

¹⁰ Совокупность показателей, ограничивающая выбор оптимального решения.

ной на критичности данных¹¹. Существует много факторов, влияющих на критичность данных. Так, конфиденциальная коммерческая информация может быть важной, и поэтому мы можем назначить ей более высокую стоимость по сравнению с менее критическими данными.

Кроме того, история провайдера может являться допустимым параметром для оценки риска. Она может включать профиль провайдера, его заслуги в прошлом. Если пользователи не удовлетворены качеством конкретной службы (провайдером), они выражают свое мнения, например в Интернете. Если поставщик услуг не обладает хорошей историей обеспечения безопасности данных, то это может уменьшить фактор доверия к нему.

С целью оценки риска могут использоваться другие переменные для создания матрицы доверия. Некоторыми из этих переменных могут быть поддержка шифрования, стоимость услуги, поддержка мониторинга и т. д.

Анализ рисков

Можно предположить, что на основе матрицы доверия, где оси отражают используемые переменные, последние могут быть связаны по значению друг с другом. Например, строится матрица доверия, где по осям располагаются данные стоимости (*data cost*); история услуг (*provider's history*) и данные о местоположении (*data location*). Практика показывает, что высокая стоимость данных с плохой историей поставщика услуг приводит к более высокому риску / меньшему доверию.

Зона высокого доверия может указывать на имеющийся риск безопасности для осуществления текущих операций, а также для будущих сделок с этой службой провайдера. Как превентивный подход оценка риска рассматривается в качестве части профилактической меры. Например, добавленный уровень аутентификации и/или проверки, выражающийся, например, в применении дополнительных методов шифрования или использовании биометрических систем доступа к облаку, может быть использован для деятельности, которая связана с зоной низкого доверия. Этот метод может применяться для измерения доверия и осуществления всех будущих сделок. На основе этого метода можно определить

¹¹ Данные, потеря которых приведет к нарушению непрерывности бизнеса.

доверительные действия для всех будущих сделок с поставщиком услуг.

Согласно данным, приведенным *IDC (International Data Corporation)*, облачные услуги все еще находятся в ранней стадии развития. В ряде исследований представлены криптографические инструменты, служащие для обеспечения целостности и непротиворечивости данных, которые хранятся в облаках. Некоторые программно-аппаратные решения по-прежнему требуют тестирования в реальном времени для проверки их пригодности к использованию. В техническом описании на *AWS (Amazon Web Services)*¹² представлены требования к обеспечению физической безопасности, резервного копирования и сертификатов в их контексте [2]. Аналогичным образом другие поставщики, такие как *Google, Microsoft* и т. д., принимают подобные действия для обеспечения безопасности в облаке [3, 4].

Джей Хайзер¹³ выявил семь значимых рисков [5], которые клиент должен оценить, прежде чем использовать инфраструктуру облачных вычислений, таких как *IaaS, PaaS, SaaS*. В дополнение к этим семи рискам мы предлагаем добавить следующие риски, которые должны оцениваться клиентами облачных сервисов: хранение данных, безопасность сервера, привилегированный доступ пользователей, виртуализация и переносимость данных. Это позволит построить надежную матрицу доверия.

Литература

1. Diego G.: Can we trust Trust? Oxford: Trust Making and Breaking Cooperative Relations, 1990.
2. Overview of Security Processes, 2011.
3. URL: <http://appengine.google.com>.
4. URL: <http://www.mesh.com>.
5. Brodtkin J.: Seven Cloud Computing Security Risks (2008). URL: <http://www.gartner.com/DisplayDocument?id=685308>.

¹² Инфраструктура Web Services платформы в облаке, представленная компанией Amazon с начала 2006 г. В данной инфраструктуре представлено много сервисов для оказания различных услуг, таких как хранение данных (файловый хостинг, распределенные хранилища данных), аренда виртуальных серверов, предоставление вычислительных мощностей и др.

¹³ Исследователь в области облачных вычислений, Лисберг, штат Вирджиния, США.

УДК 336.2

Налоговые риски: проявление и возможные пути минимизации

Налоговые риски как налогоплательщиков, так и государства определяются одними и теми же факторами, что требует от государства учета возможных рисков всех участников налоговых отношений. Налоговые риски не являются неизбежными, большинство из них можно свести к минимуму. В статье предлагаются меры по уменьшению влияния налоговых рисков на финансовое положение налогоплательщиков и на доходную часть бюджетов всех уровней.

Ключевые слова: налог; налоговые риски; налогоплательщики; налоговая нагрузка; акцизы; бюджет; Налоговый кодекс.

Tax risks of both individual tax payers and the state are determined by identical factors, which necessitates taking into account possible risks of all parties involved in tax relationships. Tax risks are not unavoidable, the majority of them can be reduced to a minimum. In this paper measures are proposed to reduce the impact of tax risks on the financial standing of taxpayers and all-level budget revenues.

Keywords: tax; tax risks; taxpayers; tax burden; excise duties; budget; the Tax Code.



Панков Владимир Георгиевич

*д-р экон. наук, профессор, государственный советник налоговой службы первого ранга, профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета, заслуженный экономист РФ
E-mail: 5868116@mail.ru*

Определение понятия «налоговый риск»

Налогообложение представляет собой сложный процесс, имеющий внутреннюю структуру и функциональные связи, ключевым элементом которого является налоговое обязательство. При этом интересы участников налоговой системы противоположны: для государства первостепенной задачей является максимизация поступлений в бюджет, а для плательщика — минимизация налоговых изъятий. По-видимому, этим объясняется то обстоятельство, что научные исследования в области налогообложения направлены в основном на решение теоретических и практических вопросов исчисления и уплаты отдельных

налогов, а также на разработку фундаментальных проблем налогообложения, связанных с осуществлением налоговой политики. Между тем при анализе проблем налогообложения весьма важно уделять внимание также малоизученным областям налоговых отношений, которые, на первый взгляд, не играют существенной роли для соблюдения интересов сторон, участвующих в налоговом процессе. В частности, это касается налоговых рисков. Да и, пожалуй, сам термин «риски» применительно к налогам стал использоваться совсем недавно. Мало того, до настоящего времени понятие налоговых рисков все еще мало исследовано как в теоретическом, так и в практическом плане. Несмотря на то что налоговые риски являются реалией современной налоговой системы с момента ее образования, они не нашли отражения в нормативных актах по налогообложению. Думается, что это не случайно, поскольку до настоящего времени не установлена их сущность. В большинстве экономических и финансовых словарей и справочников даются определения банковских, страховых, валютных, аудиторских, инфляционных, ценовых и еще ряда других финансовых рисков. Как правило, понятие «налоговый риск» в них отсутствует. При этом вопрос об определении содержания поня-

тия «налоговый риск» если и ставится в научных публикациях, то обычно в дискуссионном плане. В то же время нельзя не признать, что в некоторых изданиях все же содержится данное определение, но оно дается в достаточно упрощенном виде и сводится к возможности финансовых потерь плательщиков налогов и сборов. Налоговые риски, по мнению авторов большинства изданий, возникают в связи с действиями, с одной стороны, государства, а с другой стороны, самих плательщиков налогов и сборов. В первом случае речь, в частности, идет о возможных действиях государства, направленных на увеличение налоговой нагрузки на плательщиков налогов и сборов вследствие изменений налогового законодательства. Налоговые риски возникают и в случае недостаточной проработки налогового законодательства, нечеткости его отдельных положений. Во втором случае налогоплательщик рискует подвергнуться налоговым санкциям в результате применением им схем минимизации налогообложения, а также в связи с попытками воспользоваться двойственностью положений налоговых законов. В этом случае налоговый риск налогоплательщика обусловлен вероятностью доначисления контролирующим органом по результатам проверки налоговых платежей, пеней и штрафов. Таким образом, можно сделать вывод, что под налоговым риском с позиций налогоплательщика понимается вероятность возрастания налоговой нагрузки и соответственно снижения его финансового потенциала.

Экономическая и правовая природа налоговых рисков

Практически все риски, возникающие в ходе деятельности субъектов хозяйственной деятельности, увязываются с потерями на микроуровне. Под экономическими рисками обычно подразумевается вероятность потери прибыли, доходов, имущества, денежных средств и других ресурсов вследствие изменений условий хозяйствования или неблагоприятных обстоятельств. Об экономических, в том числе налоговых, рисках государства речь, как правило, не идет. Между тем и в масштабах государства существует вероятность экономических и финансовых потерь, вызванных воздействием непредвиденных факторов и обстоятельств, а также принятием непродуманных решений.

Для теоретического осмысления сущности налоговых рисков и их практической роли в системе налоговых отношений необходимо рассмотреть их экономическую и правовую природу, проанализировать причины их возникновения и определить возможные действия, направленные на их снижение.

Под налоговым риском с позиций налогоплательщика понимается вероятность возрастания налоговой нагрузки и соответственно снижения его финансового потенциала

В первую очередь хотелось бы подчеркнуть, что налоговым рискам подвергаются все субъекты налоговых правоотношений, т. е. не только плательщики налогов и сборов, но и государство. Из этого следует, что все участники налоговых правоотношений могут нести финансовые потери. Таким образом, налоговый риск всегда обусловлен вероятностью наступления экономических и в первую очередь финансовых последствий для налогоплательщика в виде снижения его экономического и финансового потенциала, финансовой устойчивости, а для государства — в виде недополучения денежных средств, что становится причиной возникновения соответствующих экономических (снижение темпов экономического развития) и финансовых (уменьшение финансирования из бюджета) последствий. По нашему мнению, под *налоговым риском* следует понимать вероятность возникновения в процессе налогообложения для субъектов налоговых правоотношений финансовых и других потерь, вызванных изменением, несоблюдением, незнанием налогового законодательства, а также его недостаточной правовой проработкой и экономической обоснованностью.

В определенной, ограниченной мере вероятность наступления налогового риска для государства учитывается налоговыми и таможенными органами в их практической деятельности. В своих внутренних нормативных документах они дают чисто профессиональную трактовку понятия «налоговый риск», под которыми подразумеваются возможные потери государства в связи с неисполнением или недобросовестным

исполнением налогоплательщиками налогового и таможенного законодательства. Установленная этими органами система управления налоговыми рисками используется при планировании контрольных мероприятий и выборе субъектов налоговых проверок. При этом они придерживаются достаточно узкой трактовки данного понятия. Тем не менее контрольные органы и в теоретическом, и в практическом плане подводят

При осуществлении налоговой политики, внесении изменений в налоговое законодательство государство обязано так же, как и налогоплательщики, оценивать степень налоговых рисков

нас к мысли, что к понятию «налоговый риск» нельзя подходить односторонне, исключительно с позиций налогоплательщиков. *Налоговый риск государства* следует характеризовать как вероятность сокращения поступлений налогов и сборов в связи с не до конца обоснованными изменениями налогового законодательства, неэффективной работой налоговых и таможенных органов по контролю за уплатой налогов и сборов, а также возвратом налогоплательщикам поступивших в распоряжение государства финансовых ресурсов вследствие неправомερных действий должностных лиц контролирующих органов.

При этом следует особо подчеркнуть, что необоснованные действия участников налоговых отношений носят разнонаправленный характер. Так, действия государства, осуществляемые уполномоченными органами, могут привести к финансовым потерям не только плательщиков налогов и сборов, но и самого государства в виде потери доходов, а действия налогоплательщиков могут обусловить финансовые потери как самого плательщика налогов и сборов, так и государства. В частности, вследствие принятых государством решений по увеличению налоговой нагрузки на экономику возрастают налоговые риски и налогоплательщиков, и государства. В случае недостаточной проработки налогового законодательства, нечеткости его отдельных положений налоговым рискам подвергаются как государство, так и плательщики

налогов и сборов. В то же время проведение хозяйствующим субъектом неэффективной налоговой политики не вызывает какой-то негативной реакции со стороны государства, но усиливает риски самого налогоплательщика. Таким образом, при осуществлении налоговой политики, внесении изменений в налоговое законодательство государство обязано так же, как и налогоплательщики, оценивать степень налоговых рисков. Естественно, что при этом государственными органами должны иметься в виду и налоговые риски налогоплательщиков, связанные с возможностью их финансовых потерь в связи с предполагаемым введением новых налогов, повышением налоговых ставок, отменой налоговых льгот.

Факторы налоговых рисков

Налоговые риски как государства, так и налогоплательщиков обусловлены в основном одними и теми же факторами, которые можно подразделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы налогового риска для налогоплательщиков — это их собственная деятельность по налоговому планированию, а для государства — проводимая им налоговая политика. Внешние факторы налоговых рисков не зависят от деятельности соответствующего субъекта налоговых правоотношений. Для налогоплательщиков это изменения условий налогообложения, для государства это формирование и функционирование международных оффшорных зон, использование налогоплательщиками схем минимизации и ухода от налогообложения, функционирование теневой экономики. Одновременно с указанными внешними факторами для многих российских налогоплательщиков и для государства равнонаправленное действие оказывает еще один внешний фактор — мировая конъюнктура цен на энергоносители и связанное с ней колебание курса рубля по отношению к мировым валютам. Таким образом, при проведении налоговой политики, внесении изменений в налоговое законодательство государство обязано, так же как и налогоплательщики, оценивать степень налоговых рисков на предмет возможных потерь бюджетных доходов. Естественно, что при этом государственными органами должны оцениваться и налоговые риски налогоплательщиков с учетом возможности их финансовых потерь в связи с предполагаемым введением новых налогов, повышением налоговых ставок, отменой налоговых льгот.

Риски потерь налоговых поступлений

Вводя новые налоги, усиливая налоговую нагрузку, а зачастую внося, казалось бы, безобидные изменения в налоговое или иное законодательство или своевременно не поправляя действующие законы, государство рискует недосчитаться налоговых поступлений. В связи с этим думается, что следует более взвешенно подходить к проведению акцизной политики, направленной на существенное повышение, например, акцизов на табачные изделия.

Как известно, повышение акциза высокими темпами продолжается в течение последних нескольких лет. В 2013 г. ставка акциза уже выросла против прошлого на 41 %. В соответствии с последними поправками, внесенными в Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ), она утверждена на 2015 г. в размере 960 руб. за 1000 штук сигарет плюс 9 % расчетной стоимости (исчисляется исходя из максимальной розничной цены), но не менее 1250 руб., с ростом за два ближайших года в 1,7 раза. Основными направлениями налоговой политики на 2014–2016 годы предусмотрено, что в 2016 г. ставка акциза должна составить 1200 руб. за 1000 штук сигарет плюс 9,5 % расчетной стоимости, но не менее 1600 руб. за 1000 штук. Таким образом, предполагается, что за три года ставка акцизов на сигареты должна вырасти еще в 2,2 раза.

Подобное резкое повышение акцизов вызовет существенный рост розничных цен на сигареты, что серьезно отразится на бюджете малообеспеченных слоев населения. Это неизбежно создаст условия для развития нелегальной торговли сигаретами из стран Таможенного союза, где средняя розничная цена сигарет в настоящее время ниже на 30 %. Сигареты из Белоруссии и Казахстана уже продаются на территории России — в приграничных с ними зонах и в Интернете. По оценкам председателя совета директоров Погарской сигаретно-сигарной фабрики И. Моисеева, в 2012 г. в Россию было завезено около 1 млрд сигарет из этих государств, при этом бюджет мог недополучить 4 млрд руб.¹ При столь существенном росте цен на сигареты вполне реально также увеличение объемов контрафактной продукции, произведенной за пределами Таможенного союза, в частности в Китае. Таким образом, в случае дальнейшего проведения недостаточно обоснованной налоговой политики

в части акцизов возникают риски существенных финансовых потерь не только налогоплательщиков — производителей сигарет, но и государства. Действительно, в связи с неизбежным ростом реализации контрафактной продукции производители сигарет будут вынуждены снижать их производство с соответствующей потерей объемов выручки и прибыли. Бюджеты же будут не только не получать дополнительных доходов от увеличения ставок акцизов, но и терять часть ранее поступавших сумм акцизных налогов.

Налоговый риск всегда обусловлен вероятностью наступления экономических и в первую очередь финансовых последствий для налогоплательщика в виде снижения его экономического и финансового потенциала, финансовой устойчивости, а для государства — в виде недополучения денежных средств

Проводя политику неоправданного роста налоговых ставок, нельзя забывать опыт последних нескольких лет, когда одновременно финансовые потери понесли как государство, так и налогоплательщики. Подобная ситуация имела место в 2010 г. после замены единого социального налога на страховые взносы и одновременного существенного повышения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда. Существенное повышение ставок отчислений во внебюджетные социальные фонды резко увеличило налоговую нагрузку на фонд оплаты труда и общее налоговое бремя, которое несут налогоплательщики. Наряду с этим были усилены и налоговые риски государства, поскольку и государственные внебюджетные социальные фонды, и бюджеты всех уровней не получили адекватного выигрыша от увеличения налоговых ставок в связи с увеличением размеров выплачиваемой «серой зарплаты».

Еще к более катастрофическим последствиям привело проведенное с 1 января 2013 г. повышение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей: с декабря 2012 г. по апрель

¹ Грибцова. Ю. Акцизы задымались // Ведомости. 2013. 7 мая.

2013 г. количество индивидуальных предпринимателей уменьшилось на 367 тысяч². По данным Минэкономразвития, по состоянию на май г. г. с учета снялись 426 тысяч предпринимателей³. При этом большинство из них, по данным того же министерства, продолжает работать, но в «тени», не уплачивая налогов. И это понятно. При чрезмерном усилении налогового гнета определенная доля налогоплательщиков неизбежно уходит в теневую экономику, другие же, оставаясь «на свету», всеми правдами и неправдами стараются минимизировать налоговые обязательства перед государством. В настоящее время в теневом секторе экономики, по данным Росстата, трудятся около 23 млн человек. С 2000 г. теневой сектор российской экономики увеличился примерно в 1,5 раза и сейчас составляет около 18,5% от числа занятых.

Внутренние факторы налогового риска для налогоплательщиков – это их собственная деятельность по налоговому планированию, а для государства – проводимая им налоговая политика. Внешние факторы налоговых рисков не зависят от деятельности соответствующего субъекта налоговых правоотношений

По данным вице-премьера Российского правительства О. Голодец, из 86 млн трудоспособных россиян лишь 48 млн полностью платят налоги и отчисляют взносы⁴. И это происходит, когда для многих категорий налогоплательщиков малого бизнеса ставки страховых взносов были снижены до 20%. Срок действия указанной льготой ставки заканчивается в конце текущего года.

С будущего года исходя из действующего законодательства ставка налога должна вырасти до 30%, с 2015 года — до 34%. Лишение льготы затронет 140 тысяч компаний, занимающихся

приоритетными для государственной политики видами бизнеса. В настоящее время экономические ведомства решают вопрос о целесообразности сохранения или ликвидации льготной ставки страховых взносов. До принятия окончательного решения следует сделать реальную оценку возможных налоговых рисков в первую очередь для государства, поскольку риски для налогоплательщиков очевидны. Подсчитанная сумма недопоступления в казну 60–70 млрд руб. дополнительных доходов в связи с сохранением льготной ставки взносов может обернуться еще большими потерями в связи с сокращением тех сумм взносов, которые уплачивают налогоплательщики в настоящее время.

Зависимость рисков от налоговой политики

Действие внутренних факторов налоговых рисков в значительной мере зависит от того, насколько осознанно проводят налоговую политику как государство, так и налогоплательщики. В российской налоговой практике достаточно широкое распространение получили так называемые непредсказуемые налоговые риски, которые возникают, как правило, или в связи с незнанием налогоплательщиком определенных положений законодательства, или в связи с возможностью его двоякого толкования. Это становится возможным в условиях, когда налоговое законодательство носит незавершенный характер и имеются разные трактовки одного и того же положения. Кроме того, отдельные положения НК РФ слабо юридически проработаны, в связи с чем они неодинаково трактуются налогоплательщиками и контролирующими органами. Очень многие недоработанные в НК РФ положения по-разному трактуются решениями судебных органов, которые российские налогоплательщики не обязаны знать в силу отсутствия в стране прецедентного права.

В частности, повышенные налоговые риски возникают у холдингов в связи с введением новых правил трансфертного ценообразования. Для минимизации налоговых рисков холдинги должны решать первоочередную задачу — проанализировать все внутрихолдинговые трансакции, подпадающие под контроль, оценить существующую методологию трансфертного ценообразования и рассмотреть возможность ее изменения. В случае если по каким-либо причинам поменять

² Папченкова М. Обойтись без денег // Ведомости». 2013. 24 мая.

³ Российская газета. 2013. 25 мая.

⁴ От редакции: Серый труд // Ведомости. 2013. 4 апр.

методологию нельзя, компания предстоит подготовиться к отстаиванию собственной методологии и зарезервировать в случае неудачи дополнительную сумму на выплату налогов и пеней (а также начиная с 2014 г. штрафов), которые, возможно, придется заплатить в бюджет.

Кроме того, следует иметь в виду, что возможностями несовершенного налогового законодательства, недостаточно четким или двусмысленным изложением его отдельных положений активно пользуются недобросовестные налогоплательщики путем создания всевозможных схем минимизации налогообложения, вследствие чего усиливаются налоговые риски государства. Но при этом добросовестные налогоплательщики минимизируют свои налоговые обязательства, действуя, как они полагают, строго в рамках действующего законодательства. В этих условиях они могут оказаться в ситуации, когда из-за разного толкования налогового законодательства им могут быть не только доначислены значительные суммы налогов, но и наложены и взысканы весьма ощутимые финансовые санкции. К сожалению, в настоящее время российское налоговое законодательство изобилует множеством двусмысленных положений и зачастую характеризуется нерешенностью отдельных положений, что вынуждает налогоплательщиков принимать самостоятельные решения, увеличивая тем самым налоговые риски.

Общеизвестно, что одной из серьезных проблем российской экономики является ее переход на энергоэффективный путь развития. Это предопределило введение в 2009–2010 гг. в налоговое законодательство ряда стимулирующих механизмов, направленных на повышение энергоэффективности национальной экономики. В частности, внесенными в ноябре 2009 г. в НК РФ изменениями установлено, что с 1 января 2010 г. к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность, может применяться норма амортизации с учетом специального повышающего коэффициента, но не выше 2. При этом законодатель не уточнил, какие конкретно объекты подпадают под данную норму. В частности, можно ли применять повышающий коэффициент к энергоэффективным основным средствам, введенным в эксплуатацию до 1 января 2010 г.? Как известно, НК РФ установлено, что обратную силу имеют только те нормы налогового законодательства, которые улучшают положение налогоплательщика.

В отношении повышающих коэффициентов не ясно, улучшает или ухудшает положение налогоплательщика их применение. В результате в случае применения повышающего коэффициента к объектам, приобретенным до 1 января 2010 г., у налогоплательщика возникают риски начисления налоговым органом дополнительных налогов, пеней и штрафов за нарушение налогового законодательства.

В российской налоговой практике достаточно широкое распространение получили так называемые непредсказуемые налоговые риски, которые возникают, как правило, или в связи с незнанием налогоплательщиком определенных положений законодательства, или в связи с возможностью его двоякого толкования

Одновременно с этим неопределенность отдельных положений налогового законодательства может увеличивать налоговые риски бюджетов всех уровней. Подобная ситуация возможна в условиях взыскания в бюджет доначисленных налогоплательщику налогов в результате проведения выездной налоговой проверки, результаты которой затем отменены решением арбитражного суда. Вследствие этого бюджет не только не получает определенную сумму налогов, но и возникает риск дополнительного возмещения налогоплательщику причиненного ему действиями налоговых органов материального ущерба. В связи с этим весьма важно, чтобы НК РФ стал действительно законом прямого действия, чтобы каждое положение налогового законодательства было четко и недвусмысленно сформулировано. К сожалению, в этой части многие положения российского налогового законодательства все еще далеки от совершенства, что неизбежно увеличивает налоговые риски всех участников налоговых правоотношений.

Выводы

На основе вышеприведенного, можно сделать следующие выводы:

- налоговый риск является составной частью финансового риска;
- налоговый риск зависит от соблюдения налогоплательщиком законодательства, изменения и обоснованности поправок, внесенных в налоговое законодательство;
- налоговому риску подвержены все участники налоговых правоотношений;
- в отличие от других видов рисков, налоговый риск всегда имеет негативный характер.

Одновременно необходимо подчеркнуть, что в отличие от некоторых других видов предпринимательских рисков, налоговые риски зачастую не являются неизбежными. Большинство из них можно свести к минимуму. Поэтому все участники налоговых правоотношений обязаны, осуществляя свою налоговую политику, оценивать степень налоговых рисков и принимать все меры к тому, чтобы избежать или минимизировать их. Основная роль в снижении налоговых рисков всех участников налоговых отношений принадлежит государству. Поэтому для уменьшения влияния налоговых рисков на финансовое положение налогоплательщиков и на доходную часть бюджетов всех уровней необходимо осуществление со стороны государства ряда мер в следующих направлениях.

С 2000 г. теневой сектор российской экономики увеличился примерно в 1,5 раза и сейчас составляет около 18,5% от числа занятых

Во-первых, в действующем налоговом законодательстве следует устранить все неясности, неточности, внутренние противоречия и двусмысленность толкования отдельных положений, а также противоречия между налоговым законодательством и другими отраслями права, и в первую очередь гражданского. НК РФ должен быть законом прямого действия, не допускающим толкования его положений исполнительными и судебными органами. При этом необходимо осуществлять постоянно действующий мониторинг законодательства о налогах и сборах в целях выявления в нем правовых и финансовых коллизий.

Во-вторых, необходима тщательная правовая экспертиза, а также более обоснованная оценка влияния вносимых изменений в налоговое законодательство на уровень налоговых рисков государства и соответствующих категорий налогоплательщиков. До принятия законодательных актов по внесению изменений и уточнений в НК РФ следует осуществлять экспертизу влияния предполагаемых поправок на уровень налоговой нагрузки как на экономику в целом, так и на финансовое положение хозяйствующих субъектов.

В-третьих, должен осуществляться комплекс мер по повышению налоговой культуры в стране, способствующей как росту налоговой квалификации участников налоговых правоотношения, а так и снижению стремления плательщиков налогов и сборов минимизировать незаконными методами свои налоговые обязательства перед государством.

В-четвертых, требуется повышение профессиональной квалификации и уровня знаний работников контролирующих органов, в том числе за счет улучшения их материального обеспечения.

Литература

1. Австрийский А.Л., Веденеев Б. П. Обзор системы управления рисками в Норвежском налоговом ведомстве // *Налоги и налогообложение*. 2008. Дек.
2. Зубарева И. Е. Налоговые риски как реалия современной налоговой системы // *Ваш налоговый адвокат*. 2008. № 12.
3. Гончаренко Л. И. Налоговые риски // *Финансы и кредит*. 2009. № 2.
4. Грачев А. В. Налоговые риски и риски недобросовестного ведения бизнеса // *Финансы*. 2009. № 3.
5. Иванян А. Г. О налоговых рисках // *Налоговый вестник*. 2007. № 10.
6. Лысенко И. В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление // *Финансы, бухгалтерский учет и анализ*. 2011. № 1.
7. Пансков В. Г. *Налоги и налогообложение: теория и практика: учебник для бакалавров*. М.: Юрайт, 2012.
8. Пинская М. Р. *Налоговый риск: сущность и проявление*. URL: <http://organictheory.ru/taxplanning/taxrisk>.

УДК:330.131.7:336.22 (045)

Налоговые риски: теоретический аспект

В статье исследуется смысловое значение слова «риск», дается толкование субъектов налоговых правоотношений, формулируется понятие налогового риска, рассматриваются финансовые и иные потери. Анализируется процесс трансформации неопределенности в определенность, уточняется стадия перехода угрозы в риск, рассматривается такая специфическая характеристика налоговых рисков, как смещение во времени благоприятного или неблагоприятного исхода налогового риска, определяются общие подходы к границам налоговых рисков.

Ключевые слова: налоговый риск; субъекты налогового риска; определенность; неопределенность; угроза; финансовые потери; границы налоговых рисков.

The semantic meaning of the word “risk” is analyzed in this paper; furthermore, the notion of subjects of legal tax relationships is construed; the tax risk concept is formulated; financial and other losses are discussed. The process of uncertainty to certainty conversion is analyzed; the threat-to-risk-conversion step is clarified. Also considered is time biasing of a favorable or unfavorable outcome of a tax risk specific to all tax risks; finally, general approaches to tax risk limits are defined.

Keywords: tax risk; tax risk subjects; certainty; uncertainty; threat; financial losses; tax risk limits.



**Пименов Николай
Анатольевич**

канд. экон. наук, доцент
кафедры «Анализ
рисков и экономическая
безопасность» Финансового
университета
E-mail: junionn@mail.ru

Определение понятия «риск»

Как правило, любая хозяйственная операция, проводимая налогоплательщиком, влечет возникновение обязательств по исчислению и уплате налогов. Например, организация, продав товар, обязана с полученной выручки исчислить НДС, а также учесть полученный доход при расчете налога на прибыль. Предприятие, которое приобрело основное средство, должно уплатить налог на имущество организаций. Выплата заработной платы работникам налагает на работодателя обязанности по исчислению и удержанию налога на доходы физических лиц и т. д.

Не уплатив налогов, организация подвергнется налоговым санкциям, а руководители будут привлечены к административной или уголовной ответственности, т. е. у организации возникнут налоговые риски, которые могут привести ее к банкротству.

Согласно словарю В. И. Даля «рисковать — значит пускаться наудачу, на неверное дело, наудалую, отважиться, идти на авось, делать что-либо без верного расчета, подвергаться случайности, действовать смело, предприимчиво, надеясь на счастье, ставить на кон» [1, с. 408]. Таким образом, слово «риск» подразумевает не столько конечное состояние лица, сколько определенное действие, определенный процесс. Поэтому смысловая нагрузка данного определения включает две составляющие: начало действия процесса и неполная уверенность в успешном результате действия.

Возникает вопрос, кто осуществляет этот процесс. Можем ли мы определить участников процесса по уплате налогов? По общему мнению, налоговые риски связаны с отношениями субъектов налоговых правоотношений (далее — субъекты), действия которых регулируются законодательством о налогах и сборах в соответствии со ст. 9

Таблица 1

Распределение налоговых доходов по уровням бюджетной системы в БК РФ

Бюджеты	Регулирование налоговых доходов
Федеральный	ст. 50 БК РФ
Региональный	ст. 56 БК РФ
Местный	ст. 61 БК РФ

Таблица 2

Определение собственных налогов и сборов по уровням компетенции системы в НК РФ

Бюджеты	Регулирование налогов и сборов
Федеральный	ст. 13 НК РФ
Региональный	ст. 14 НК РФ
Местный	ст. 15 НК РФ

Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). К ним относятся, с одной стороны, организации и физические лица, признаваемые согласно настоящему Кодексу налогоплательщиками или плательщиками сборов, а также организации и физические лица, которые считаются налоговыми агентами, а с другой стороны — государство в лице налоговых органов, являющихся федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов. К субъектам налоговых правоотношений со стороны государства можно также отнести и другие органы, которые имеют определенные права и обязанности в соответствии с НК РФ:

- *таможенные органы* — пользуются правами и несут обязанности налоговых органов по взиманию налогов при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации (ст. 34 НК РФ);
- *финансовые органы* — дают письменные разъяснения налоговым органам, налогоплательщикам, ответственному участнику консолидированной группы налогоплательщиков, плательщикам сборов и налоговым агентам по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах (ст. 34.2 НК РФ);
- *органы внутренних дел и следственные органы* — по запросу налоговых органов органы внутренних дел участвуют вместе с налоговыми органами в проводимых налоговыми органами выездных налоговых проверках (ст. 36 НК РФ).

Источники налоговых рисков

Применительно к налоговым рискам под процессом подразумевается деятельность субъектов налоговых правоотношений по реализации ими своих прав и обязанностей, определенных соответствующим законодательством Российской Федерации. Риски субъектов налоговых правоотношений проявляются прежде всего в налоговой бюджетной сфере. Именно в этой сфере производятся налоговые платежи, происходят окончательные расчеты, которые и определяют вероятность финансовых и иных потерь субъектов налоговых правоотношений. С юридической точки зрения, налоговый платеж — это основанная на законе *денежная форма отчуждения собственности* с целью обеспечения расходов государства и (или) муниципальных образований, осуществляемая в том числе на началах обязательности, безвозвратности, индивидуальной безвозмездности. Отчуждение собственности происходит в бюджетно-налоговой сфере в форме налоговых платежей, и это обстоятельство становится причиной налоговых рисков.

Так, налоговые платежи закрепляются в виде налоговых доходов по уровням бюджетной системы и регламентируются Бюджетным кодексом Российской Федерации (БК РФ) (табл. 1).

В соответствии со ст. 41 БК РФ к налоговым доходам бюджетов относятся доходы от установленных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах федеральных налогов и сборов, в том числе от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, от

региональных и местных налогов, а также пеней и штрафов по ним.

Распределение конкретных (собственных) налогов по уровням бюджетной системы закреплено в НК РФ (табл. 2).

В широком смысле можно было бы говорить о том, что налоговые риски возникают в налогово-бюджетной сфере. Но источник налоговых рисков находится совсем в другой области, а именно: в экономике формирования собственности и связанных с нею отношениях по поводу ее распределения между государством и собственником. Эти отношения включают юридические факты (действия, события, состояния), которые обуславливают обязанность субъекта собственности (собственника) уплачивать налог. Поэтому налоговые риски возникают не только в бюджетно-налоговой сфере, но и в экономике формирования собственности.

Рассмотрим более предметно границы налоговых рисков. Налоговые доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы зависят от различных обстоятельств и условий, таких как налоговый потенциал и налоговая база, собираемость налогов, налоговое бремя, эффективность налогового администрирования, добросовестность налогоплательщиков, наличие теневого сектора экономики и т. д. Все эти факторы по-разному влияют на налоговые риски. Но возможность негативных последствий для субъектов налоговых правоотношений всегда присутствует. Поэтому многими специалистами *налоговые риски, рассматриваются как возможность негативных последствий и материальных потерь*. Например, Д. Н. Тихонов и Л. Г. Липник определяют налоговый риск так: «*возможность понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте*» [2, с. 105]. Это связано с тем, что риск возникает там, где есть вероятность отклонения от цели с негативными последствиями. Риск появляется в случае, если хотя бы один исход события может быть нежелательным. Можно сказать, что природа риска всегда содержит в себе ту или иную угрозу. Это общее условие любого риска, и оно полностью применимо к налоговым рискам. Исследование природы рисков показывает, что их актуальность связана прежде всего с основными угрозами, которые им присущи. Таким образом, угроза представляет собой актуализирующиеся опасности, находящиеся на стадии перехода

в реальное действие. В нашем случае это угроза материальных потерь по налоговым основаниям. Но угроза еще не риск, так как переход угрозы к реальному действию может и не состояться. Все зависит от осознания угрозы и поведения субъекта. Причем осознание представляет собой не что иное, как всесторонний анализ имеющейся информации. Поведение основывается на новой информации, полученной в результате проведенного анализа. Поэтому можно говорить о том, что сущностью риска является поведение субъекта налоговых правоотношений по отношению к возникшей угрозе. А это уже область управленческих решений в экономической сфере. По сути, налоговые риски зарождаются в области управленческих решений субъекта налоговых правоотношений в экономической сфере.

С юридической точки зрения, налоговый платеж – это основанная на законе денежная форма отчуждения собственности с целью обеспечения расходов государства и (или) муниципальных образований, осуществляемая в том числе на началах обязательности, безвозвратности, индивидуальной безвозмездности

Трансформация неопределенности в определенность риска

Процесс принятия управленческих решений включает множество различных этапов, но основные из них связаны с диагностикой рисков и методами их минимизации. Диагностика риска позволяет не только выявить и описать все риски и факторы, им сопутствующие, но и рассчитать *вероятность наступления риска и вероятность размера ущерба*. И здесь ключевым словом в понятии риск является не «*возможность*», а «*вероятность*». Налоговый риск — это не «*возможность потерь*», а «*вероятность потерь*». Кроме этого, результат анализа и оценки угрозы представляет собой иную качественную характеристику информационной среды. Рассчитанная степень вероятности — это новое более полное знание, а потому это уже определенность. Новое полученное знание несет информа-

цию, необходимую для принятия управленческого решения. На стадии диагностики рисков осуществляются оценка риска и измерение неопределенности, что и приводит к трансформации неопределенности в определенность. Но эта определенность находится только в рамках измеренной вероятности наступления рисков события и последствий. Кроме того, в качестве ограничений выявленной определенности могут выступать факторы рисков, часть которых может быть неуправляема. Например, для налогоплательщиков это могут быть такие внешние факторы, как введение новых налогов, повышение налоговых ставок, исключение налоговых льгот и т. д. или мошеннические действия бухгалтерской или финансовой службы и т. п.

Для налогоплательщиков, налоговых агентов рост налоговых издержек, являющихся разновидностью их предпринимательских затрат, влечет снижение оборотных средств, а следовательно, и финансовой устойчивости

Тем не менее, информационная среда, которая содержит определенную степень вероятности, позволяет делать выбор из множества (альтернативности) вариантов решений, принимать решения по минимизации тех рисков, которые оказались выше границы допустимости (толерантности) рисков, и осуществлять в соответствии с этими решениями необходимые мероприятия. Этот этап можно рассматривать как *стадию перехода угрозы к риску*, условием которого является реализация принятых решений. В результате проведения таких мероприятий можно *уменьшить вероятность риска, вероятность потерь, либо изменить последствия риска*.

Негативный характер налогового риска может проявляться в отношении всех субъектов налоговых правоотношений, причем для каждого из них он будет иметь различные формы проявления.

Например, для государства, в лице государственных органов исполнительной власти, налоговый риск состоит в снижении поступления налогов, служащих основным источником форми-

рования доходной части бюджета. Для налогоплательщиков, налоговых агентов рост налоговых издержек, являющихся разновидностью их предпринимательских затрат, влечет снижение оборотных средств, а следовательно, и финансовой устойчивости.

В то же время, действия ряда факторов налоговых рисков могут привести не только к финансовым потерям, но и к получению дополнительных доходов за счет налоговой выгоды. Например, оптимизация налогообложения, проводимая хозяйствующими субъектами, в большинстве своем дает положительные результаты и приводит к получению дополнительного дохода. Либерализация налоговой политики государства приводит к снижению налоговых ставок, предоставлению новых льгот, что, в свою очередь, снижает налоговое бремя хозяйствующих субъектов и высвобождает дополнительные денежные средства для развития, а значит, становится причиной увеличения налоговых поступлений в бюджеты.

Как видим, налоговые риски предполагают не только возможность негативных последствий (угрозу), но при благоприятном стечении обстоятельств получение дополнительной прибыли участниками налоговых правоотношений. Именно это обстоятельство заставляет участников налоговых правоотношений рисковать.

Анализ показывает, что основная часть налоговых рисков может быть оценена в денежном выражении. Поэтому налоговые риски можно рассматривать с позиции прежде всего потерь финансового характера. В то же время у налогоплательщика возникают и другие риски, которые напрямую не связаны с финансами, например риски потери имущества, на которое наложен арест, риски изъятия (выемки) бухгалтерских документов и пр.

Исходя из вышеизложенного, мы можем заключить, что налоговые риски могут рассматриваться как вероятность финансовых и иных потерь по налоговым основаниям для участников налоговых правоотношений в ходе реализации ими своих прав и обязанностей по формированию бюджетов различных уровней бюджетной системы.

К *финансовым потерям* для государства можно отнести недополученные налоговые поступления (недоимку). Причем пени и штрафы не относятся к финансовым потерям государства. В первом случае это мера обеспечительная, во втором случае — это санкция. Для хозяйствующих субъектов

финансовые потери включают не только недоимку, но также пени и штрафы.

К *иным потерям* для государства можно отнести риски, связанные со снижением уровня налогооблагаемой базы вследствие ухода предприятий в теневой сектор экономики, снижения эффективности действующих предприятий, уменьшения темпов роста экономики и т. д. Для хозяйствующих субъектов к иным потерям можно отнести риски, связанные с такими негативными последствиями налоговых рисков, как проведение дополнительных мероприятий налогового контроля, приостановление текущих операций по счетам в банке, отзыв лицензии, банкротство, дисквалификация руководителей, судебное преследование по налоговым основаниям и др.

Смещение во времени благоприятного или неблагоприятного исхода налогового риска

Проанализируем отношения субъектов с двух точек зрения: пространственного и временного. Пространственный аспект интересен с той точки зрения, что имеется явное несовпадение субъектов налоговых правоотношений по территориальному признаку, разобщенность (разделенность) по которому не позволяет налоговым органам осуществлять непосредственный, текущий налоговый контроль хозяйствующих субъектов. В свое время была предпринята попытка создания налоговых постов на территории хозяйствующих субъектов, но она не получила дальнейшего распространения по разным причинам, в том числе по коррупционным. Территориальная разобщенность субъектов не только ослабляет налоговую дисциплину налогоплательщиков, но и усиливает существующие тенденции, направленные на уклонение от уплаты налогов. И логика здесь простая: налоговые органы далеко, можно и нарушить законодательство.

В то же время результирующая составляющая благоприятного или неблагоприятного исхода риска для субъектов налоговых правоотношений, как правило, не совпадает по времени и имеет некую временную протяженность или отложенность исхода риска.

Пространственный и временной аспекты не только оказывают влияние на поведение хозяйствующих субъектов, но и позволяют говорить

о том, что налоговые риски характеризуются отложенностью благоприятного или неблагоприятного исхода. Налоговые риски — это отложенные риски.

Так, вероятность благоприятного исхода получения обоснованной налоговой выгоды появляется не одновременно с завершением финансово-хозяйственной операции в рамках некой схемы налоговой оптимизации, а только по окончании налогового периода и подачи налоговой декларации. Например, правомерное возмещение экспортного НДС в рамках схем налоговой оптимизации возможно только по завершении налогового периода при представлении необходимых подтверждающих документов и проведении регламентированных НК РФ проверочных процедур. Факт совершения экспортной операции еще не служит достаточным основанием для возмещения НДС. Временной разрыв даты завершения хозяйственной операции и срока получения денежных средств очевиден.

Налоговые риски могут рассматриваться как вероятность финансовых и иных потерь по налоговым основаниям для участников налоговых правоотношений в ходе реализации ими своих прав и обязанностей

Точно так же финансовые потери или иные налоговые последствия, как правило, не наступают одновременно с завершением реализации управленческого решения.

Например, налоговые риски хозяйствующих субъектов, связанные с нарушением налогового законодательства, использованием агрессивных налоговых схем, могут быть выявлены и задокументированы только в ходе процедур налогового контроля. И здесь нужно отметить, что латентный характер налоговых правонарушений не всегда позволяет их выявить даже в ходе камеральных проверок. В целях обнаружения налоговых правонарушений требуется осуществление выездных налоговых проверок с использованием таких процессуальных действий, как выемка (изъятие) документов, осмотр, инвентаризация, экспертиза

и т. д. Однако порядок выборки хозяйствующих субъектов для включения в планы проведения выездной проверки и существующие при этом ограничения, указанные в ст. 88 НК РФ, существенно снижают риски налоговых проверок, а значит, уменьшают вероятность выявления подобных правонарушений.

Отложенность налогового риска особенно ярко проявляется в условиях коррупционных проявлений. Взятки, откаты и подкуп позволяют не только получать необоснованную налоговую выгоду, но и избегать мероприятий налогового контроля. Перечисленные выше обстоятельства значительно повышают свободу действий налогоплательщиков, направленную на неправомерное снижение налоговой нагрузки или получение необоснованной налоговой выгоды, и становятся мощным фактором усиления таких действий.

Выводы

Проведенное исследование показывает, что источником возникновения налоговых рисков служит экономика формирования собственности, а более конкретно, сфера управленческих решений субъектов налоговых правоотношений. Регулятором границ налоговых рисков являются отношения по поводу распределения собственности между го-

сударством и собственником. С изменением этой конструкции будет меняться содержание налоговых правоотношений, а следовательно, и характер налоговых рисков.

Литература

1. Даль В. И. Иллюстрированный толковый словарь живого великорусского языка. М.: Белый город, 2007.
2. Тихонов Д. Н., Липник Л. Г. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
3. Авдийский В. И. Анализ и прогнозирование рисков в системе экономической безопасности хозяйствующих субъектов: учеб. пособие. М.: Финакадемия, 2007.
4. Герасимов П. А. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов: учеб. пособие. М.: ООО «ИГН-СОЦИН», 2006.
5. Пименов Н. А. Фискальные (налоговые) риски в системе экономической безопасности хозяйствующих субъектов: учеб. пособие для подготовки бакалавров. М.: Финуниверситет, 2012.
6. Гончаренко Л. И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // *Налоги и налогообложение*. 2009. № 1. С. 17–24.

Поздравление председателя Правительства РФ Д. А. Медведева выпускников Финансового университета

Уважаемые друзья!

Поздравляю вас с успешным окончанием учебы в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации.

Ваш университет по праву считается одним из самых престижных вузов страны, который в числе первых принял участие в реализации уровня высшего профессионального образования, получил право самостоятельно устанавливать образовательные стандарты. Среди выпускников вуза немало высококвалифицированных специалистов и руководителей, востребованных в разных отраслях экономики, а также в сфере государственного управления и бизнес-администрирования.

Уверен, что глубокие знания и практические навыки, полученные в Финансовом университете, будут способствовать вашему карьерному росту, помогут эффективно решать задачи современного развития России.

Желаю удачи и всего самого доброго.

Д. Медведев

УДК 336.225

Снижение налоговых рисков государства при регистрации фирм-однодневок

Анализируются подходы к определению критериев выявления недобросовестных налогоплательщиков в процессе налогового администрирования. Рассматриваются способы снижения риска при регистрации фирм-однодневок, приводятся расчеты предварительных авансовых налоговых платежей при регистрации организаций.

Ключевые слова: налоговые риски; фирмы-однодневки; регистрация; налогоплательщики.

Approaches to definition of criteria for exposure of bad-faith taxpayers in the tax administration process are analyzed. Methods of risk reduction at incorporation of short-lived companies are discussed; estimations of advance tax payments charged prior to the registration of a company are provided.

Keywords: tax risks; “fly-by-night” companies; incorporation; taxpayers.



Кирина Людмила Сергеевна

*д-р экон. наук, профессор
Финансового университета
E-mail: eknalogpravo@mail.ru*



Горохова Наталья Александровна

*канд. экон. наук, доцент, зам.
зав. кафедрой «Налоговое
консультирование»
Финансового университета
E-mail: natali328@yandex.ru*



Александров Александр Владимирович

*аспирант Московского городс-
кого университета управления
Правительства Москвы
E-mail: marseillePadovano@
rambler.ru*

Одно из главных последствий мирового финансового кризиса в российской экономике — уменьшение налогооблагаемой базы по основным налогам — привело к сокращению налоговых поступлений в бюджет страны, т. е. к увеличению налоговых рисков государства, обусловленных различными факторами, в том числе действиями отдельных налогоплательщиков по уменьшению величины налоговых обязательств перед бюджетной системой посредством фирм-однодневок.

Изначально фирмы-однодневки, создававшиеся с целью проведения мошеннических операций, регистрировались на подставных лиц, по поддельным или утерянным документам, не сдавали отчетность в налоговые инспекции и очень быстро ликвидировались, что и стало поводом для того, чтобы они стали называться «однодневками». В среднем срок существования такой фирмы не превышал одного месяца [1].

С того времени они достаточно существенно изменились. Период финансово-хозяйственной деятельности таких фирм составляет теперь от одного года до трех лет. Они формально отчитываются перед налоговой инспекцией, имеют номинальных учредителей и директоров. Цели, которые преследуются при их создании, также поменялись: сейчас они в основном

регистрируются для ухода от налогов, хищения бюджетных средств, «отмывания» и обналичивания крупных сумм денег.

Пробелы законодательства, позволяющие создавать фирмы-однодневки

В нашем законодательстве, как в гражданском, так и непосредственно в налоговом, отсутствует понятие «фирма-однодневка». В связи с этим недобросовестные налогоплательщики используют имеющиеся место пробелы и правовые коллизии с целью получения необоснованной налоговой выгоды разными способами, в том числе путем создания фирм-однодневок.

Согласно налоговому законодательству факт нарушения контрагентом налогоплательщика своих налоговых обязанностей сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды.

Представление налогоплательщиком в налоговый орган всех надлежащим образом оформленных документов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, в целях получения налоговой выгоды служит основанием для ее получения, если налоговым органом не доказано, что сведения, содержащиеся в этих документах, неполны, недостоверны и (или) противоречивы¹.

В настоящее время в России примерно половина вновь регистрируемых организаций создается по подложным документам и несуществующему адресу. Оборот фирм-однодневок в масштабах страны достигает 180 млрд долл. США ежегодно.

Около половины из официально зарегистрированных предпринимательских структур имеют признаки фирм-однодневок. Задолженность перед бюджетом фирм-однодневок, которая является нереальной для взыскания, достигает 150 млрд руб.

В последнее время фирмы-однодневки создаются не столько для ухода от уплаты налогов, сколько с целью вывода капитала за рубеж. По данным ФТС России, в 2011 г. сумма невозвращенных денежных средств за невезенный товар составила 465,3 млрд руб., а в I квартале

¹ Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды»

2012 г. — 113,7 млрд руб.² В данном случае речь идет о сделках, по которым предоплата безвозвратно уходит за рубеж, а сам товар в страну так и не импортируется.

Существующее на сегодняшний день правовое регулирование не может предложить более или менее эффективного механизма, препятствующего появлению подобных юридических лиц, поскольку их регистрация в нашей стране носит заявительный характер и регистрирующие органы не наделены полномочиями по проведению экспертизы представляемых документов.

Создание фирм-однодневок превратилось в услугу, спрос на которую постоянно растет, несмотря на все принимаемые государственными органами меры.

Предложения по изменению порядка регистрации организаций

На данный момент в ходе правоприменительной практики выявляется целый ряд проблем, обусловленных, с одной стороны, несовершенством российского законодательства о налогах и сборах, а с другой стороны — низкой налоговой культурой налогоплательщиков, действия которых противоречат установленным нормам Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

В связи с этим предлагается к внедрению комплекс организационно-экономических мер по уменьшению риска регистрации фирм-однодневок.

В основу предлагаемого комплекса взят опыт Австралии по борьбе с «firm-by-night», в буквальном переводе с английского языка «фирмами на ночь», где на государственном уровне введен так называемый гарантийный депозит.

Гарантийным депозитом в Австралии называется платеж налогоплательщика в счет имеющихся или будущих налоговых обязательств, который вносится в случае, если у налогового органа есть основания полагать, что зарубежное лицо (налогоплательщик) создает предприятие либо осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Австралии в течение ограниченного периода. Депозит вносится также в случае риска использования предприятием так называемой феникс-схемы, когда налогоплательщик преднамеренно ликвидирует компанию с целью уклонения от выполнения обязательств

² Статистические данные ФТС России. URL: www.customs.ru

Таблица 1

**Расчет минимальной суммы налогов, подлежащей уплате
в бюджет фирмами-однодневками (тыс. руб)**

Наименование показателя	Фактическая сумма	Расчетная сумма	Отклонение (+/-)
Сумма денежных средств, поступившая на счета налогоплательщиков, всего	11 968 123,1	11 968 123,1	х
Выручка согласно представленной отчетности налогоплательщиков, всего	363 596,0	х	х
Сумма денежных средств, поступившая на счета плательщиков в расчете на одну организацию	239 362,5	х	х
Выручка в расчете на одну организацию по данным налогоплательщиков	7 271,9	х	х
Всего уплачено налогов	2097,8	69 052,1	+ 66 954,3
Сумма налогов в расчете на одну организацию	41,9	1381,0	в 33 раза
Налоговая нагрузка	0,58 %	0,58 %	х

по платежам, включая выплату заработной платы работникам, уплату долгов кредиторам и погашение налоговой задолженности.

По оценкам экспертов, такие махинации обходятся австралийскому бюджету потерями в размере до 600 млн австралийских долларов (550 млн долл. США) неуплаченных налогов в год. Как отмечают в Минфине Австралии, из-за подобных схем работники остаются без вознаграждения, а подобные фирмы получают конкурентные преимущества над законопослушными налогоплательщиками [2].

Учитывая положительный зарубежный опыт, для снижения числа фирм-однодневок в Российской Федерации необходимо введение в налоговое законодательство понятия «налоговый залог».

Налоговый залог — обязательный налоговый платеж, уплачиваемый учредителем при создании организации в бюджет Российской Федерации по налогу на прибыль организаций, налогу на добавленную стоимость, единому налогу, уплачиваемому при применении упрощенной системы налогообложения (УСНО).

Данный платеж не подлежит возврату на счета налогоплательщика даже при его ликвидации, а используется им в счет предстоящих платежей по вышеперечисленным налогам.

Предлагается освободить от уплаты налогового залога организации и физические лица, учреждающие первую и вторую организа-

цию, так как это, как правило, субъекты малого предпринимательства.

Для расчета суммы налогового залога и возможного экономического эффекта от его применения на практике нами был проведен анализ данных одной из налоговых инспекций по г. Москве по количеству зарегистрированных организаций, имеющих признаки фирм-однодневок.

Основными критериями отбора данных налогоплательщиков для анализа послужили следующие признаки:

- отсутствие лица по адресу государственной регистрации (иным адресам, о которых был уведомлен налоговый орган);
- отказ от участия должностных лиц и учредителей в создании и деятельности лица либо регистрация более 10 организаций на данное физическое лицо;
- отсутствие уведомлений об открытии (закрытии) счетов в кредитных организациях и истребование в порядке, предусмотренном ст. 86 НК РФ, выписок по банковским счетам лица;
- значительные расхождения данных бухгалтерской и налоговой отчетности с реальным движением денежных средств по расчетным счетам лица, осуществляющего сомнительные финансовые операции.
- неполнота либо несвоевременность представления отчетности, а также ее непредставление.

Посредством использования вышеперечисленных признаков было выявлено 8687 организаций, удовлетворяющих данному критерию выборки.

Одновременно с этим был проведен анализ данных финансово-хозяйственной деятельности 50 организаций из этого списка, ранее включенных в «черный» список ФНС России.

Оказалось, что общая сумма уплаченных налогов в бюджетную систему этими организациями составила 2,1 млн руб., при общей выручке (согласно представленной налогоплательщиками отчетности) 363,5 млн руб. Исходя из этого их совокупная налоговая нагрузка составила 0,58% (2,1 млн руб.: 363,6 × 100%).

В то же время при анализе поступивших денежных средств на расчетные счета этих организаций было установлено, что сумма денежных средств, поступивших на счета этих организаций, составила почти 12 млрд руб. вместо 363,6 млн руб. Исходя из полученных данных был произведен расчет минимальной суммы налогов, подлежащих уплате в бюджет даже при фактически сложившемся уровне налоговой нагрузки (табл. 1).

Таким образом, сумма неуплаченных налогов в бюджет выбранными для анализа фирмами-однодневками составила около 67 млн руб. Следовательно, минимальная сумма налогов, подлежащая уплате каждой из этих организаций, должна была составить 1,4 млн руб. (69 млн руб.: 50) вместо 42 тыс. руб. (2,1 млн руб.: 50).

Используя результаты расчетов, предлагаем величину налогового залога для выбранных организаций установить в следующем размере:

- в случае регистрации одним лицом от 3 до 5 организаций налогоплательщик должен будет уплатить в бюджет за каждую организацию:

- ◊ налог на прибыль организаций — 200,0 тыс. руб.;

- ◊ налог на добавленную стоимость — 180,0 тыс. руб.;

- ◊ при применении УСНО — 100,0 тыс. руб.;

- в случае регистрации одним лицом от 6 до 10 организаций налогоплательщик должен будет уплатить в бюджет:

- ◊ налог на прибыль организаций — 500,0 тыс. руб.;

- ◊ налог на добавленную стоимость — 450,0 тыс. руб.;

- ◊ при применении УСНО — 200,0 тыс. руб.;

- в случае регистрации одним лицом свыше 10 организаций налогоплательщик должен будет уплатить в бюджет:

- ◊ налог на прибыль организаций — 1000,0 тыс. руб.;

- ◊ налог на добавленную стоимость — 900,0 тыс. руб.;

- ◊ при применении УСНО — 500,0 тыс. руб.

При неуплате в установленный срок полной суммы налогового залога налоговым органом приостанавливаются операции по счетам налогоплательщика до полного погашения суммы налогового залога.

В результате введения налогового залога сумма налогов только от 50 выбранных организаций составит 85,5 млн руб., что почти в 40 раз больше, чем фактические налоговые поступления от данных организаций в 2011 г. (2,1 млн руб.).

Введение подобных мер положительно повлияет на размеры налоговых доходов Российской Федерации. Если в рамках одной налоговой инспекции доход от подобных налоговых залогов составит 85,5 млн руб., то в масштабах страны экономический эффект может достигнуть сотен миллиардов рублей.

Литература

1. Веденин В. С. Фирмы-однодневки и практика борьбы с ними // Юрист. 2008. № 7.
2. Воловик Е. Налоговое обозрение от 26.05.2010 // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2010, № 22.
3. Беклемишев А. Как победить фирмы-однодневки? «Кто виноват?» и «Что делать?» // Финансовая газета, 2012. № 30
4. Валласк Т. Г. Актуальные вопросы государственного противодействия созданию и незаконной деятельности фирм-однодневок // Криминалист. 2012, № 1 (10).
5. Кобзева Т. Офшорные юрисдикции — инструмент налогового планирования // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2011. № 25, 26.
6. Коваль Г. Борьба с фирмами-однодневками: перезагрузка // Золотой Рог. 2012. № 24.
7. Орлова О. Е. Эти вечные фирмы-«однодневки»... // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2011. № 2.
8. Пименов Н. А. Риски хозяйствующих субъектов, связанные с проблемными контрагентами // Юрист. 2012 № 2.

УДК 336.225

Моделирование налоговой нагрузки

В статье рассматривается моделирование налоговой нагрузки на макро- и микроэкономическом уровнях. Макроэкономическая модель показывает, что при определенных условиях не только увеличение государственных расходов, но и даже увеличение налоговой нагрузки может способствовать экономическому росту организации в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: налог; прибыль; производство; рост; спрос; цена.

The paper deals with modeling a tax burden at the macro- and microeconomic levels. The macroeconomic model shows that under certain conditions not only the increase of government spendings but also the tax burden increase may contribute to the economic growth of an organization in the short-term period.

Keywords: tax; profit; production; growth; demand; price.



**Анисимов Сергей
Александрович**

канд. техн. наук, доцент
кафедры «Налоги
и налогообложение»
Финансового университета
E-mail: Sa164@yandex.ru

Воздействие налоговой нагрузки на экономический рост

Экономисты XVIII–XIX вв., изучая действие налогов на микроэкономическом уровне, отмечали их негативное влияние на производство и потребление. Так, А. Смит считал, что неразумные налоги более тягостны для общества, чем полезны для государства. По мнению Д. Рикардо, каждый налог оказывает угнетающее действие на предпринимателей по-своему, а «великое зло» налогообложения заключается в их общем действии. А. Маршалл выявил закономерность, согласно которой давление налога на одни факторы частично перекладывается на другие, например с потребителей на производителей и обратно [1].

В XX в. в работах Д. Кейнса, П. Самуэльсона и других экономистов было описано действие налогов на макроэкономическом уровне и показано, что налоги уменьшают располагаемый

доход, потребление, деловую активность и производство. На основе кейнсианской теории и модели мультипликатора во многих странах в разные периоды с успехом применялись политика увеличения государственных расходов, а также политика снижения налоговой нагрузки, которая считалась менее эффективной, так как налоговый мультипликатор меньше мультипликатора расходов [2].

Обычно считается, что увеличение налоговой нагрузки не способствует экономическому росту. Однако на макроэкономическом уровне можно доказать, что при определенных условиях увеличение налоговой нагрузки не только не снижает темпы экономического роста, но и повышает их.

Соответствующая динамическая модель определяет темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) по формуле

$$(1-a) + [tgi + (1-t)hj] v,$$

где a — коэффициент выбытия основных факторов производства; t — налоговая нагрузка относительно ВВП; g и h — коэффициенты эффективности государственных и частных инвестиций; i и j — доли государственных и частных расходов на инвестиции в общей сумме государственных и частных расходов соответственно; v — производительность основных факторов производства. Адекватность модели была проверена на реальных данных по Российской Федерации и США [3].

Используя данную модель, можно регулировать налоговую нагрузку с целью увеличения темпов роста ВВП. Если $g_i > h_j$, государство должно в пределах возможного увеличить налоговую нагрузку, а в противном случае — уменьшить ее; при этом следует отбирать только те налоговые нагрузки, при которых уровень потребления не ниже необходимого уровня потребления, а уровень инвестиций не выше допустимого уровня инвестиций [4].

Эта модель позволяет найти на макроэкономическом уровне оптимальную налоговую нагрузку, но в то же время не гарантирует на микроэкономическом уровне адекватную реализацию отдельных налогов, каждый из которых по-своему обременяет налогоплательщиков. Законодательство может сильно отступать от теоретических рекомендаций экономической теории [5].

Влияние налогов на финансовые показатели организации

Основу современных налоговых систем составляют подоходный налог (налог на доходы физических лиц, далее — НДФЛ), социальный налог (взносы в государственные внебюджетные фонды), налог с продаж (налог на добавленную стоимость, далее — НДС), налог на прибыль организаций (НПО) и налог на имущество организаций (НИО) [6].

Проанализируем влияние этих налогов на финансовые показатели организации за два года.

Например, организация производит и реализует один вид продукции с помощью наемных работников, одного вида оборудования (основных средств) и одного вида материалов (оборотных средств).

Совместно с производственной моделью организации рассмотрим модель рынка спроса, на котором реализуется продукция. При этом предположим, что организация производит столько продукции, сколько может продать на рынке при данной цене.

Общая микроэкономическая модель может состоять из следующих отдельных моделей.

1. Модель материальных затрат:

$$M = pmV; p_D = p(1 + t_v),$$

где M — расходы на покупку материалов; m — норматив затрат материалов на производство единицы продукции; p — цена единицы материалов без НДС; p_D — цена единицы материалов с учетом НДС; t_v — ставка НДС.

2. Производственная модель основных средств: $V_{F1} = v_F F_1$ в первом году; $V_{F2} = v_F (F_1 - aF_1 + F_2)$ во втором году,

где F_1 — первоначальная стоимость оборудования на начало первого года; F_2 — первоначальная стоимость нового оборудования, приобретенного в первом году и введенного в действие во втором году; a — коэффициент линейной амортизации, к которой в модели приравнивается износ; V_{F1} — мощность оборудования в первом году, т. е. максимальный объем продукции, который может быть произведен на оборудовании в первом году; v_F — производительность оборудования, т. е. объем производства, приходящийся на единицу стоимости оборудования; V_{F2} — мощность оборудования во втором году, т. е. максимальный объем продукции, который может быть произведен на оборудовании во втором году с учетом амортизации и ввода в действие нового оборудования.

3. Модель расходов на основные средства:

$$\begin{aligned} E_F &= A + T_F; A = aF_1 + aF_2; T_F = (F_{Y1} + F_{Y2}) t_F; \\ F_{Y1} &= (F_1 + F_1 - aF_1) / 2 = F_1 (1 - a/2) \text{ в первом году;} \\ F_{Y2} &= (F_1 - aF_1 + 0) / 2 + (F_2 + F_2 - aF_2) / 2 = F_1 (1 - a) / 2 + \\ &F_2 (1 - a/2) \text{ во втором году,} \end{aligned}$$

где E_F — расходы организации, связанные с основными средствами; A — амортизация (износ) оборудования; T_F — налог на имущество организации; t_F — его ставка; F_{Y1}, F_{Y2} — среднегодовые стоимости оборудования, определяемые как полусуммы стоимостей оборудования на начало и конец года.

4. Производственная модель труда: $V_W = v_W W_N$,

где V_W — максимальный объем продукции, который может быть произведен с помощью работающих в организации наемных работников; v_W — производительность труда (объем производства, приходящийся на единицу чистой заработной платы); W_N — чистая заработная плата.

5. Модель расходов на труд:

$$\begin{aligned} E_W &= W_A + T_S = W_A + W_A t_{SA} = W_A (1 + t_{SA}) = W_N (1 + t_{SA}); \\ &(1 - t_{WA}); \\ T_S &= W_A t_{SA}; W_A = W_N + T_W = W_N / (1 - t_{WA}); T_W = W_A t_{WA}; \\ W_N &= W_A - T_W = W_A - W_A t_{WA} = W_A (1 - t_{WA}), \end{aligned}$$

где E_W — расходы организации, связанные с заработной платой (wage); W_A — заработная плата, начисляемая (*accrued*) наемным работникам и состоящая из подоходного налога T_W и чистой (за вычетом

T_w) заработной платы W_N ; T_s — «социальный» налог (взносы); t_{SA} — его ставка, установленная в отношении начисленной заработной платы; T_w — подоходный налог; t_{WA} — его ставка, установленная в отношении начисленной заработной платы.

6. Модель доходов: $R = PV$; $P_D = (1 + t_v) P$,

где R — доходы организации (*revenues*); P — цена (*price*) производителя продукции (без НДС); P_D — цена с НДС (рыночная); V — объем (*volume*) производства и реализации продукции.

7. Модель прибыли: $I_G = R - E$; $E = M + E_F + E_W + E_O$; $T_I = I_G t_I$; $I_N = I_G - T_I = I_G (1 - t_I)$,

где I_G — валовая (*gross*) прибыль (*inome*); E — суммарные расходы организации (*expenditures*); E_O — прочие расходы, не связанные с вышеперечисленными расходами и не зависящие от них, а также от объема производства и реализации; T_I — налог на прибыль; t_I — его ставка; I_N — чистая (*net*) прибыль.

8. Общая производственная модель: $V_O = \min(V_F, V_W)$,

где V_O — максимальный объем продукции, который может быть произведен организацией на имеющемся у нее оборудовании с помощью различных наемных работников.

9. Модель рынка спроса: $V_D = D + dP_D = D + d(1 + t_v) P$,

где D — максимальный объем спроса; $d = -D/P_{\max}$; P_{\max} — максимальная цена, при превышении которой спрос становится нулевым.

10. Модель оптимизации прибыли:

$$I_G \rightarrow \max \text{ по } P \text{ при } V \leq V_O, V \leq V_D, I_G = R - E = PV - pmV - E_F - E_W - E_O.$$

11. Модель использования прибыли: $I_N = I_D + F_2(1 + t_v) + I_O$,

где I_D — дивиденды, $F_2(1 + t_v)$ — закупка оборудования стоимостью F_2 и уплата НДС в размере $F_2 t_v$; I_O — остаток чистой прибыли на второй год.

Расходы E_F , E_W , E_O не зависят от цены P . В то же время объем V не зависит от цены P , если объем реализации лимитируется производственными возможностями организации и зависит от цены P , если объем реализации лимитируется спросом, который зависит от цены P . Поэтому для решения задачи следует рассмотреть отдельно случаи максимизации прибыли в зависимости от того, что меньше — производственные возможности организации или спрос. В первом случае зависимость валовой прибыли I_G от цены P линейна, так как

объем $V = V_O$. Во втором случае зависимость валовой прибыли I_G от цены P квадратична, так как объем $V = V_D = D + d(1 + t_v) P$.

Поэтому в первом случае оптимальной является максимальная цена, при которой спрос равен производственным возможностям организации:

$$V_D = D + d(1 + t_v) P_1 = V_O, P_1 = (V_O - D) / [d(1 + t_v)].$$

Во втором случае оптимальной является цена, при которой достигается максимум параболической зависимости I_G от P . Такой цене соответствует вершина параболы, в которой производная I_G функции I_G по P равна нулю:

$$I_G = (P - pm) V - E_F - E_W - E_O = (P - pm) [D + d(1 + t_v) P] - E_F - E_W - E_O, \\ I_G' = 2d(1 + t_v) P_2 + [D - mpd(1 + t_v)] = 0, \\ P_2 = [mpd(1 + t_v) - D] / [2d(1 + t_v)].$$

При первой цене соответствующий спрос должен быть не меньше производственных возможностей организации: $V_O \leq V_D$. При второй цене производственные возможности организации должны быть не меньше соответствующего спроса: $V_D \leq V_O$.

Таким образом, решение задачи сводится к нахождению двух величин P_1 и P_2 , проверке соблюдения при соответствующих ценах условий $V \leq V_O$ и $V \leq V_D$ и, наконец, выбору той цены, при которой валовая прибыль больше.

Далее анализируется модельный пример, в котором основные элементы приведенных выше моделей задаются следующими величинами.

1. Базовые ставки налогов: $t_1 = 20\%$ (НПО); $t_F = 2\%$ (НИО); $t_v = 18\%$ (НДС); $t_w = 13\%$ (НДФЛ на зарплату); $t_w = 9\%$ (НДФЛ на дивиденды); $t_s = 18\%$ (взносы).

2. Материальные затраты: $p = 50$; $m = 0,2$.

Таким образом: $M = 10V$.

3. Оборудование: $F_1 = 5000000$; $F_2 = 200000$; $v_F = 0,01$; $a = 0,5$.

Производственная мощность оборудования в первом году равна:

$$V_{F1} = 0,01 \cdot 5000000 = 50000.$$

Производственная мощность оборудования во втором году равна:

$$V_{F2} = 0,01 \cdot (5000000 - 0,5 \cdot 5000000) + 0,01 \cdot 200000 = 27000.$$

$$F_{Y1} = (F_1 + F_1 - aF_1) / 2 = F_1 (1 - a/2) \text{ в первом году};$$

$$F_{Y2} = (F_1 - aF_1 + 0) / 2 + (F_2 + F_2 - aF_2) / 2 = F_1 (1 - a) / 2 + F_2 (1 - a/2) \text{ во втором году.}$$

Среднегодовая стоимость оборудования в первом году равна:

$$F_{Y1} = 5000000 \cdot (1 - 0,5/2) = 3750000.$$

Среднегодовая стоимость оборудования во втором году равна:

$$F_{Y2} = 5000000 \cdot (1 - 0,5) / 2 + 200000 \cdot (1 - 0,5/2) = 1250000 + 150000 = 1400000.$$

4. Труд: $W_N = 1044000$ (чистая зарплата); $v_F = 0,05$ (производительность труда). Таким образом, производственная мощность труда равна:

$$V_W = 0,05 \cdot 1044000 = 52000.$$

5. Общая производственная мощность в первом году равна:

$$V_O = \min(50000; 52200) = 50000.$$

Общая производственная мощность во втором году равна:

$$V_O = \min(27000; 52200) = 27000.$$

6. Спрос: $D = 60000$ (максимальный спрос); $d = -60$ (коэффициент спроса).

7. Прочие платежи: $E_O = 245000$.

Далее проводятся расчеты показателей при базовых ставках налогов, а также при ставках отдельных налогов, увеличенных на 1%. Поскольку цены P_1 и P_2 не зависят от других ставок, кроме t_v , то рассчитать эти цены следует в первом и втором году отдельно при $t_v = 18\%$ и $t_v = 19\%$.

При $t_v = 18\%$ в первом году:

$$P_1 = (50000 - 60000) / (-60 \cdot 1,18) = 1000/7,08 = 141,24;$$

$$P_2 = (-0,2 \cdot 50 \cdot 60 \cdot 1,18 - 60000) / (-2 \cdot 60 \cdot 1,18) = 60708/141,6 = 428,73.$$

При цене P_1 спрос составит $V_{D1} = 50000$, т. е. спрос равен предложению: $V_{D1} = V_O = 50000$, при этом валовая прибыль равна $I_1 = 2182147$.

При цене P_2 спрос составит $V_{D2} = 29646$, т. е. спрос меньше предложения: $V_D = 29646 < V_O = 50000$, при этом валовая прибыль равна $I_2 = 8033634$.

Таким образом, оптимальной является цена P_2 , при которой прибыль больше; при этом реализация ограничена не производством, а спросом. Для упрощения расчетов примем в качестве цены продажи величину, близкую к P_2 : $P = 430$. При этой цене спрос $V_D = 29556$, а прибыль $I = 8033520$.

При $t_v = 18\%$ во втором году:

$$P_1 = (27000 - 60000) / (-60 \cdot 1,18) = 3300/7,08 = 466,10;$$

$$P_2 = (-0,2 \cdot 50 \cdot 60 \cdot 1,18 - 60000) / (-2 \cdot 60 \cdot 1,18) = 60708/141,6 = 428,73.$$

При цене P_1 спрос составит $V_{D1} = 27000$, т. е. спрос равен предложению: $V_{D1} = V_O = 27000$, при этом валовая прибыль равна $I_1 = 7881746$.

При цене P_2 спрос составит $V_{D2} = 29646$, т. е. спрос больше предложения $V_D = 29646 > V_O = 27000$, так что в этой точке не выполняется неравенство $V_D \leq V_O$.

Таким образом, в отличие от первого года, когда оптимальной была цена P_2 , во втором году оптимальной является цена P_1 , при этом реализация ограничена уже не спросом, а производством. Для упрощения расчетов примем в качестве цены продажи величину, близкую к P_1 : $P = 465$. При этой цене спрос $V_D = 27000$, а прибыль $I = 7826440$.

При $t_v = 19\%$ в первом году:

$$P_1 = (50000 - 60000) / (-60 \cdot 1,19) = 10000/71,4 = 140,06;$$

$$P_2 = (-0,2 \cdot 50 \cdot 60 \cdot 1,19 - 60000) / (-2 \cdot 60 \cdot 1,19) = 60714/142,8 = 425,17.$$

При цене P_1 спрос составит $V_{D1} = 50000$, т. е. спрос равен предложению: $V_{D1} = V_O = 50000$, при этом валовая прибыль равна $I_1 = 2122801$.

При цене P_2 спрос составит $V_{D2} = 29643$, т. е. спрос меньше предложения: $V_D = 29643 < V_O = 50000$, при этом валовая прибыль равна $I_2 = 7926827$.

Таким образом, оптимальной является цена P_2 , при которой прибыль больше; при этом реализация ограничена не производством, а спросом. Для упрощения расчетов примем в качестве цены продажи величину, близкую к P_2 : $P = 425$. При этой цене спрос $V_D = 29655$, а прибыль $I_G = 7926825$.

При $t_v = 19\%$ во втором году:

$$P_1 = (27000 - 60000) / (-60 \cdot 1,19) = 33000/71,4 = 462,18;$$

$$P_2 = (-0,2 \cdot 50 \cdot 60 \cdot 1,19 - 60000) / (-2 \cdot 60 \cdot 1,19) = 60714/142,8 = 425,17.$$

При цене P_1 спрос составит $V_{D1} = 27000$, т. е. спрос равен предложению: $V_{D1} = V_O = 27000$, при этом валовая прибыль равна $I_1 = 7873827$.

При цене P_2 спрос составит $V_{D2} = 29643$, т. е. спрос больше предложения $V_D = 29643 > V_O = 27000$, так что в этой точке не выполняется неравенство $V_D \leq V_O$.

Таким образом, в отличие от первого года, когда оптимальной была цена P_2 , во втором году оптимальной является цена P_1 , при этом реализация ограничена уже не спросом, а производством. Для упрощения расчетов примем в качестве цены продажи величину, близкую к P_1 : $P = 460$. При этой цене спрос $V_D = 27000$, а прибыль $I_G = 7690450$.

Из чистой прибыли покупается оборудование стоимостью 200000 и начисляются дивиденды в размере 6000000.

Расчетные показатели представлены в *табл. 1*.

В *табл. 2* показано, как изменяются значения оптимальной цены P , объема V , максимальной валовой прибыли I_G и чистой прибыли I_N относительно базового варианта.

В *табл. 3* произведено ранжирование налогов по степени уменьшения их влияния на значения прибыли.

Как следует из *табл. 3*, наиболее сильное отрицательное воздействие на валовую прибыль оказывает НДС, при этом все суммы НДС, уплаченные продавцам и перечисленные в бюджет, компенсированы суммами НДС, полученными с покупателей. Сильное отрицательное действие НДС является результатом не прямого влияния этого налога на производственные показатели организации, а косвенного действия на реализацию произведенной продукции, возможности которой уменьшаются из-за изменения цены продажи и спроса.

Большое влияние на чистую прибыль оказывает налог на прибыль, что, впрочем, естественно, поскольку этот налог и есть прямой налог на валовую прибыль. Налог на имущество и НДФЛ являются следующими по силе отрицательного воздействия на прибыль и при этом могут меняться местами. Наиболее слабое действие на прибыль оказывают взносы.

Для анализа факторов, определяющих такое действие налогов, в *табл. 4* приведены значения

выручки, дохода и расхода относительно базового варианта.

Как следует из *табл. 4*, НДС отрицательно действует на валовую прибыль за счет как сокращения доходов, так и роста расходов. Остальные налоги, кроме налога на прибыль, увеличивают расходы.

Налог на прибыль организаций отрицательно влияет на чистую прибыль. Его действие наиболее сильно проявляется в динамике и сказывается в первую очередь на доходах собственников и возможностях расширения производства. Этот налог имеет большое методологическое значение, поскольку он связан с важнейшим экономическим показателем — прибылью, которая в итоге становится объектом пристального внимания государства.

Одна из главных задач государства состоит в том, чтобы обеспечивать условия для роста экономики. Налог на прибыль организаций может играть существенную роль в решении такой задачи. Но для этого необходимо стимулировать организации на то, чтобы они стремились использовать полученную прибыль на развитие производства. Очевидна необходимость льгот по налогообложению той части прибыли, которая направляется на развитие производства (возможно, это единственный вид льгот среди всех налогов, который имеет четкое экономическое обоснование). Именно эта часть прибыли является объектом, определяющим не текущее функционирование организации, а ее развитие. И это отличает ее от той части прибыли, которая связана с налогообложением дивидендов, т. е. с налогообложением доходов собственников. Налог на прибыль организаций становится обременительным в случае, если «узким» местом для производства являются основные средства, а для собственников — удовлетворение их интересов за счет выплаты дивидендов.

Особого внимания заслуживает налогообложение заработной платы. Как показывают результаты моделирования, налог на заработную плату, вопреки законодательству, сильно влияет на прибыль организации. Модель объясняет это. Цель собственника — максимизация прибыли, что достигается за счет увеличения доходов R и сокращения расходов E . Если доходы R и расходы E_O фиксированы, то чистая прибыль зависит только от чистой заработной платы W_N , так как ставки налогов известны и фиксированы. Разница между суммами чистой прибыли при размерах чистой заработной платы W_{N1} и W_{N2} составит:

$$I_{N1} - I_{N2} = (W_{N2} - W_{N1}) (1 - t_l) (1 + t_{SA}) / (1 - t_{WA}).$$

Таблица 1

Расчет показателей при базовых и измененных ставках налогов

№		База	$t_v=19\%$	$t_w=14\%$	$t_s=31\%$	$t_f=3\%$	$t_l=21\%$
Первый год							
1	P	430	425	430	430	430	430
2	V	29556	29655	29556	29556	29556	29556
3	M	295560	296550	295560	295560	295560	295560
4	A	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000
5	WN	1044000	1044000	1044000	1044000	1044000	1044000
6	TW	156000	156000	169953	156000	156000	156000
7	TS	360000	360000	364186	372000	360000	360000
8	TF	75000	75000	75000	75000	112500	75000
9	EO	245000	245000	245000	245000	245000	245000
10	R	12709080	12603375	12709080	12709080	12709080	12709080
11	IG	8033520	7926825	8015381	8021520	7996020	8033520
12	TI	1606704	1585365	1603076	1604304	1599204	1687039
13	IN	6426816	6341460	6412305	6417216	6396816	6346481
14	F2	200000	200000	200000	200000	200000	200000
15	ID	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000
16	IO	226816	141460	212305	217216	196816	146481
Второй год							
1	P	465	460	465	465	465	465
2	V	27000	27000	27000	27000	27000	27000
3	M	295560	296550	295560	295560	295560	295560
4	A	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000
5	WN	1044000	1044000	1044000	1044000	1044000	1044000
6	TW	156000	156000	169953	156000	156000	156000
7	TS	360000	360000	364186	372000	360000	360000
8	TF	28000	28000	28000	28000	42000	28000
9	EO	245000	245000	245000	245000	245000	245000
10	R	12555000	12420000	12555000	12555000	12555000	12555000
11	IG	7826440	7690450	7808301	7814440	7812440	7826440
12	TI	1565288	1538090	1561660	1562888	1562488	1643552
13	IN	6261152	6152360	6246641	6251552	6249952	6182888
14	F2	200000	200000	200000	200000	200000	200000
15	ID	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000
16	IO	287968	93820	258946	268768	246768	129368

Таблица 2

**Цена, объем и прибыль при измененных ставках налогов
относительно базового варианта**

Ставки	Первый год				Второй год			
	P	V	I _G	I _N	P	V	I _G	I _N
НДС 19 %	-5	99	-106695	-85356	-5	0	-135990	-108792
НДФЛ 14 %	0	0	-18139	-14511	0	0	-18139	-14511
Взносы 31 %	0	0	-12000	-9600	0	0	-12000	-9600
НИО 3 %	0	0	-37500	-30000	0	0	-14000	-11200
НПО 21 %	0	0	0	-80335	0	0	0	-78264

Таблица 3

Ранжирование налогов по уменьшению их влияния на прибыль IG

	Первый год		Второй год	
	I _G	I _N	I _G	I _N
1	НДС, -106695	НДС, -85356	НДС, -135990	НДС, -108792
2	НИО, -37500	НПО, -80335	НДФЛ, -18139	НПО, -78264
3	НДФЛ, -18139	НИО, -30000	НИО, -14000	НДФЛ, -14511
4	Взносы, -12000	НДФЛ, -14511	Взносы, -12000	НИО, -11200
5	НПО, 0	Взносы, -9600	НПО, 0	Взносы, -9600

Таблица 4

**Выручка, доход и расход при измененных ставках налогов
относительно базового варианта**

Ставки	Первый год			Второй год		
	Выручка	Доход	Расход	Выручка	Доход	Расход
НДС 19 %	1302	-105705	990	-35100	-135000	990
НДФЛ 14 %	0	0	18139	0	0	18139
Взносы 31 %	0	0	12000	0	0	12000
НИО 3 %	0	0	37500	0	0	14000
НПО 21 %	0	0	0	0	0	0

Видно, что увеличение чистой заработной платы наемных работников ведет к уменьшению чистой прибыли и дивидендов собственника, и наоборот.

Предположим теперь, что меняются ставки t_{WA} и t_{SA} , но при этом чистая заработная плата остается неизменной. Тогда:

$$I_{N1} - I_{N2} = W_N [(1 + t_{SA2}) / (1 - t_{WA2}) - (1 + t_{SA1}) / (1 - t_{WA1})] (1 - t_l) =$$

$$= W_N (1 - t_l) [(t_{SA2} - t_{SA1}) (1 - t_{WA1}) + (t_{WA2} - t_{WA1}) (1 + t_{SA1})] / [(1 - t_{WA1}) (1 - t_{WA2})].$$

Видно, что увеличение ставок НДФЛ и взносов приводит к уменьшению прибыли, что вполне согласуется с утверждениями Смита и Рикардо [1].

Предположим теперь, что изменилась на 1 % только ставка НДС:

$$t_{WA2} = t_{WA1} + 0,01, t_{SA2} = t_{SA1}.$$

Обозначим соответствующее изменение прибыли через I_1 :

$$I_1 = I_{N1} - I_{N2} = 0,01W_N (1 - t_I) (1 + t_{SA1}) / [(1 - t_{WA1}) (1 - t_{WA2})].$$

Аналогично предположим, что изменилась на 1 % только ставка взносов:

$$t_{SA2} = t_{SA1} + 0,01, t_{WA2} = t_{WA1}.$$

Обозначим соответствующее изменение прибыли через I_2 :

$$I_2 = I_{N1} - I_{N2} = 0,01W_N (1 - t_I) / (1 - t_{WA1}).$$

Тогда:

$$I_1/I_2 = (1 + t_{SA1}) / (1 - t_{WA2}) > 1.$$

Таким образом, изменение на 1 % ставки НДС отражается на прибыли в большей степени, чем изменение на 1 % ставки взносов.

В современных системах налогообложения заработной платы к расходам работодателя относятся только «социальные» налоги. По подоходным налогам работодатели считаются налоговыми агентами, а налогоплательщиками признаются сами наемные работники. Между тем рассмотренная модель показывает, что НДС прямо влияет

на прибыль организации, причем сильнее, чем взносы. В этой связи очевидно, что НДС следует относить к расходам организации, а в доходах работника рассматривать чистую заработную плату как доход, не подлежащий налогообложению, подобно тому, как это предусмотрено в Налоговом кодексе Российской Федерации, например для пенсий [6].

Таким образом, на макроэкономическом уровне с помощью налоговой нагрузки можно оптимизировать бюджетную политику, добиваясь увеличения темпов роста ВВП. На микроэкономическом уровне положительно повлиять на экономическую деятельность можно, сделав изменения в обложении НДС, НДС, взносах и налоге на прибыль в соответствии с результатами моделирования.

Литература

1. История налогообложения / под ред. Н. И. Малис. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012.
2. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
3. Анисимов С. А. Моделирование влияния налогов на экономический рост // Финансовый журнал. 2012. № 4.
4. Анисимов С. А. Налоговое регулирование в краткосрочном периоде. // Финансы. 2012. № 12.
5. Анисимов С. А. Моделирование действия налогов на микроэкономическом уровне // Экономика, социология и право. 2013. № 2.
6. Теория и практика налогообложения / под ред. Н. И. Малис. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2013.

Из выступления А.Г. Силуанова на Восьмом Международном форуме по налоговому администрированию ОЭСР 17.05.2013 г.

Сегодня система налогообложения в России позволяет собирать около 34 % валового внутреннего продукта налоговых доходов и, в том числе, поскольку у нас достаточно большой сырьевой сектор, из этих 34 % около 11 % – доходы и налоги от сырьевого сектора, которые в большей степени облагаются, чем другие. Поэтому в целом, если не учитывать долю налогообложения сырьевого сектора, у нас достаточно конкурентная налоговая система. Однако вопросы теневого сектора, который в России все еще значителен, а также совершенствования налогообложения остаются актуальными на повестке дня. Мы стараемся улучшать налоговое администрирование. И продвижение Федеральной налоговой службы в этом направлении получило признание как налогоплательщиков, так и мирового сообщества.

УДК 336.227

Унификация законодательных норм привлечения недобросовестных налогоплательщиков к ответственности

Рассматриваются механизм административно-правового регулирования деятельности налоговых органов, обеспечивающий сбалансированность частных и публичных интересов, с целью упорядочения правоотношений, возникающих в области финансов, налогов и сборов, а также унификации привлечения к ответственности за данные правонарушения.

Ключевые слова: административно-правовое регулирование; юрисдикция; юрисдикционная деятельность налоговых органов.

The mechanism of administrative-legal regulation of tax body activities that ensures balancing of public and private interests is considered with the purpose of streamlining the relationships arising in the field of finances, taxes and duties as well as for harmonization of procedures of holding accountable for respective law violations.

Keywords: administrative-legal regulation; jurisdiction; jurisdictional activity of tax bodies.



Гоголев Алексей Михайлович

канд. юрид. наук,
директор Пермского филиала
Финансового университета
E-mail: galexey1961@mail.ru

Необходимость применения к недобросовестным налогоплательщикам мер принуждения

Общеизвестно, что в формировании доходов российской государственной казны главным источником являются налоговые платежи, составляющие более 80 % доходов бюджетной системы. Во всех странах с рыночной экономикой налоги признаются основным источником доходной части бюджета. По данным ФНС России, в консолидированный бюджет Российской Федерации

только в 2011 г. поступило на 26,3 % больше доходов, чем в 2010 г.

При осуществлении налоговыми органами контрольных полномочий в ходе проведения камеральных и выездных налоговых проверок нарушения законодательства о налогах и сборах выявляются в 96 % проверенных организаций.

В соответствии с аналитическими данными правоохранительных органов до 60 % налогоплательщиков (физических лиц и организаций) уклоняются от уплаты налогов, занижают налогооблагаемую базу, скрывают источники доходов.

Для обеспечения своевременной уплаты налогов и сборов к недобросовестным налогоплательщикам принимаются меры принуждения, перечень которых в действующем российском налоговом законодательстве обширен: это право налоговых органов производить безакцептное списание сумм налогов и санкций, начислять пени, приостанавливать операции по счетам и т. д. Кроме налоговых санкций, в качестве профилактических мероприятий применяются выездные и камеральные налоговые

проверки, а также процессуальное обеспечение (затребование у налогоплательщиков письменных объяснений, выемка текущей и отчетной документации).

Однако связанная с налоговыми нарушениями судебная практика неоднозначна, а порой и противоречива. Это, с одной стороны, объясняется периодическим изменением налогового законодательства, введением новых налоговых платежей, а с другой — требует внимательного анализа как этих изменений, так и самого института права, обеспечивающего правомерное поведение всех участников налоговых правоотношений.

Определение административной юрисдикции и ее соотношения с административным процессом

На сегодняшний день в административном и финансовом праве существуют принципиально разные научные позиции по определению административной юрисдикции и ее соотношения с административным процессом. Причем нет самостоятельных монографических исследований, посвященных источникам административного или налогового права, вопросам совершенствования механизма правового регулирования в области правоотношений, возникающих в налоговой сфере.

В пользу актуальности данной проблематики свидетельствует и тот факт, что в последнее время в финансово-правовой науке стал ставиться вопрос о существовании такой правовой категории, как «налоговый процесс», в качестве самостоятельного вида деятельности, отличного от административного процесса. Безусловно, данная точка зрения представляется весьма спорной, требующей серьезного теоретического обоснования. Вполне возможно, что своему возникновению она обязана закреплению в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК РФ) процессуальных правовых норм [1].

Такое положение создает дуализм не только в практическом правоприменении, но и «размывает» правовую доктрину, побуждая специалистов искать основания для обособления налоговой ответственности от административной, хотя они, в сущности, отсутствуют. Эти научные усилия целесообразнее было бы направить в более позитивное русло, т. е. на совершенствование системы административной ответственности в области налогов и сборов.

Применение единых подходов к формулированию материально-правовых и процессуально-правовых норм, по мнению А. А. Фатьянова, не только упорядочит эти отношения, но и позволит в большей мере реализовать в данной сфере общественных отношений важнейший общеправовой принцип — принцип законности, одной из граней которого является концентрация совокупности санкций единой правовой природы в крупном кодифицированном акте, применение общих подходов к дифференциации санкций в зависимости от тяжести содеянного, формирование общей теории таких отношений, общего категориального аппарата и т. п. [2]

В соответствии со ст. 2.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что в административно-правовом регулировании налоговой сферы, на наш взгляд, не решены проблемы, касающиеся:

- во-первых, выявления правовой природы правоотношений;
- во-вторых, правовой регламентации материальных, компетенционных, а также процессуальных норм, составляющих механизм правового регулирования в области налогов и сборов;
- в-третьих, содержания налогового администрирования, что стало следствием реформ, проводимых в российском обществе в последние годы и обусловивших необходимость совершенствования налогового законодательства, обеспечения его эффективной реализации, и вызвало потребность совершенствования механизма на-

логового администрирования, форм реализации государственной налоговой политики;

- в-четвертых, исследования вопросов административной юрисдикции в налоговой сфере, что является весьма важным как для теории, так и формирующей ее практики;

- в-пятых, несовершенства налогового законодательства: отсутствие необходимых норм права в одних случаях и одновременное регулирование одинаковых общественных отношений в разных законодательных актах приводит к значительным трудностям в правоприменении и существованию различных официальных точек зрения, изложенных в правовых актах высших судов Российской Федерации, ФНС России и др.

Выявление соотношения между понятиями «административное правонарушение» и «налоговое правонарушение»

Административно-деликтные отношения и отношения в области установления и применения налоговой ответственности выстраиваются в системе исполнительной власти, поэтому имеют общий административно-правовой фундамент, на котором базируется деятельность всех органов исполнительной власти. Обе группы указанных правоотношений, которые мы пока рассматриваем как обособленные, направлены на обеспечение исполнения соответствующих государственных функций в сфере исполнительной власти.

В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть соотношение между базовыми понятиями «административное правонарушение» и «налоговое правонарушение».

В соответствии со ст. 2.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность.

Анализ данного определения позволяет выявить следующие признаки административного правонарушения:

1) противоправность (наличие прямого нормативного запрета на совершение определенного

действия или воздержание от определенного действия);

2) виновность (системный признак для привлечения к карательной ответственности, заключающийся в наличии при совершении деяния умысла или неосторожности; причем данные понятия должны быть определены, а ответственность дифференцирована в зависимости от формы вины (как правило, ответственность за неосторожные деяния ниже, чем за умышленные, а невиновное причинение вреда охраняемым законом интересам не может быть наказуемо);

3) обязательное наличие правового запрета на совершение деяния в соответствующем акте законодательного уровня, причем правовой запрет должен сопровождаться применительно к каждому деянию санкцией.

В еще более обобщенном виде можно сказать, что основным признаком административного правонарушения является наличие логической пары: «противоправность — запрещенность определенным законом». По аналогичной схеме сформулировано и определение понятия «преступление в ст. 14 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ): преступлением признается виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное настоящим Кодексом под угрозой наказания. В данном случае признак прямого правового запрета заменяется на признак общественной опасности, всегда характерный для причисления деяний к уголовно-наказуемым. Из вышеизложенного следует, что в обоих случаях законодатель делает упор на специализированный закон, содержащий правовые запреты и санкции.

Упоминание в определении понятия «административное правонарушение» законодательства субъектов Российской Федерации связано с разграничением предметов ведения между Российской Федерацией и ее субъектами: в соответствии с п. «к» ч. 1 ст. 72 Конституции Российской Федерации административное и административно-процессуальное законодательство находятся в совместном ведении федерального центра и субъектов Российской Федерации, что применительно к системе регулирования привлечения к административной ответственности выразилось в возможности установления законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях (обратим внимание на то, что речь опять же идет о специализированных актах) административной ответственности за нарушение

законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации, а также нормативных правовых актов органов местного самоуправления (ст. 1.3.1 КоАП РФ).

Уместно также отметить, что установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации в соответствии с п. «и» ч. 1 ст. 72 Конституции Российской Федерации также находится в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов.

Обращаясь к рассмотрению понятия «налоговое правонарушение», следует отметить, что согласно ст. 106 НК РФ налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность.

Анализ данной дефиниции показывает:

- 1) наличие в ней общесистемного признака противоправности;
- 2) наличие в ней общесистемного признака виновности;
- 3) установление ответственности только законодательными нормами.

Из этого следует, что по всем общесистемным признакам содержания понятий «административное правонарушение» и «налоговое правонарушение» совпадают полностью.

Но все же при таком подходе следует обратить внимание на следующее. Противоправность, как было показано выше, возникает в случае нарушения прямого правового запрета, установленного в законе путем формулирования наказуемого деяния. На чем именно при этом делается акцент: на нарушении правил дорожного движения, санитарно-эпидемиологических правил или законодательства о налогах и сборах — значения не имеет. Субъектом этого правонарушения, несмотря на видимость специфичности, может стать любое лицо.

Однако если в КоАП РФ содержатся на сей предмет исходные правила (установление минимального возраста лица для возможности привлечения к административной ответственности, понятие должностного лица и условия привлечения его к ответственности, вина юридического лица и т. д.), то при установлении ответственности за совершение налоговых правонарушений определен лишь минимальный возраст лица для

привлечения к данному виду ответственности, причем полностью идентичный возрасту наступления административной ответственности (16 лет).

Вместо понятия «юридическое лицо» при определении субъекта налогового правонарушения НК РФ также оперирует понятием «организация», которое лингвистически является более общим по отношению к категории «юридическое лицо», при этом участником налоговых правоотношений может быть только организация, приобретшая право от своего имени вступать в гражданские и иные правоотношения, т. е. имеющая форму юридического лица и признанная в таком качестве государством.

Специфические признаки, обособляющие налоговое правонарушение от административного правонарушения отсутствуют. Оба эти вида правонарушения являются однопорядковыми и родственными по своей правовой природе

Таким образом, использование неопределенных категорий в праве, тем более в случае, если речь идет о привлечении к юридической ответственности, является недостатком для соответствующей систем правового регулирования.

На основании изложенного можно прийти к однозначному выводу о том, что специфические признаки, обособляющие налоговое правонарушение от административного правонарушения отсутствуют. Оба эти вида правонарушения являются однопорядковыми и родственными по своей правовой природе.

Далее, результатом проведенного анализа современного состояния правового регулирования стал вывод автора о том, что новации КоАП РФ, осуществленные за период 2010–2012 гг., существенно обогатили и дополнили именно процессуальную составляющую производства по делам об административных правонарушениях, в частности в области налогов и сборов. К сожалению, как показывает анализ законодательных документов, принятых в развитие НК РФ, вопросы рассматриваемых правоотношений, возникающих в связи

с процессуальными действиями при осуществлении производства по делам о нарушениях законодательства в области налогов и сборов, остались практически вне поля зрения законодателя [3, с. 26–29].

Определение налогового администрирования

Преобладающей позицией исследователей в области налогообложения выступает определение налогового администрирования как процесса управления налоговыми отношениями. Государственное администрирование, в том числе налоговое, выступает частью общего процесса государственного управления, в том числе налоговыми отношениями.

Целью налогового администрирования является достижение максимально возможного эффекта для бюджетной системы в отношении налоговых поступлений при минимально возможных затратах в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля.

Основной задачей налогового администрирования является налоговый контроль. Следует отметить, что некоторые специалисты в этой области даже отождествляют эти понятия. Налоговому контролю и оценке его результативности (эффективности) уделяется значительное внимание как в теории, так и в практической деятельности, так как осуществление налогового контроля дает исходные материалы для административно-юрисдикционной деятельности налоговых органов. В ходе налогового контроля выявляются правонарушения, собираются и фиксируются доказательства.

Практика деятельности налоговых органов по рассмотрению дел о правонарушениях в области налогов и сборов не отвечает, по нашему мнению, реалиям сегодняшнего дня и далека от совершенства, о чем свидетельствует статистика рассмотрения данной категории дел. Особенность данной деятельности заключается в том, что правовое регулирование производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов осуществляется согласно нормам как материального, так и процессуального права налогового и административного законодательства, что вызывает множество коллизий и противоречий при их практическом применении.

Кроме того, особенностью принятия решения по делу о правонарушении в области налогов и сборов и назначении наказания, является то, что за одно и то же административное правонарушение в налоговой сфере ответственность несут сразу несколько субъектов правоотношений: юридическое лицо (как правило, в соответствии с нормами НК РФ), должностное лицо или просто физическое лицо (согласно нормам КоАП РФ), а при наличии в составе признаков преступления — то и физическое лицо (на основании УК РФ).

С введением в действие в 2002 г. КоАП РФ в условиях, когда уже применялся НК РФ, частично регламентировавший порядок производства по делам, возникающим из налоговых правоотношений, появились серьезные проблемы при применении как материальных, так и процессуальных норм права. Крайне актуальной стала проблема дублирования правовых норм, устанавливающих основания и порядок привлечения к ответственности в соответствии НК РФ и КоАП РФ.

По сей день нормативно-правовые акты, регламентирующие юрисдикционную деятельность в налоговой сфере, разрабатываются и принимаются без единого концептуального подхода и учета принципа кодификации отраслевого законодательства. Медленно совершенствуется и юридическая техника налоговых законов, что становится причиной правовых споров, вызванных разночтениями, ошибочными толкованиями нормативных актов и т. д.

Анализ правоприменительной практики (2002–2012 гг.) привлечения к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, а также сравнительно-правовой анализ норм КоАП РФ и НК РФ позволяет сделать вывод, что законодательство об административных правонарушениях в части регулирования отношений в области финансов, налогов и сборов после начала рыночных преобразований в Российской Федерации перестраивалось слишком медленно, в результате чего в законодательном массиве возникли параллельные системы таможенной и налоговой ответственности, имеющие единую с административной ответственностью правовую природу; таможенная ответственность была поглощена нормами КоАП РФ 2001 г.; налоговая ответственность без достаточных доктринальных и прикладных оснований продолжает сохраняться в НК РФ.

Такое положение приводит к дублированию норм, возникновению правовых неопределенностей и иным негативным последствиям, препятствующим реализации выработанных длительной эволюцией развития права принципов привлечения к юридической ответственности.

Выводы

Дублирование ряда материальных и процессуальных норм КоАП РФ и НК РФ вносит путаницу в правоприменение, дезориентирует граждан и юридических лиц, являющихся налогоплательщиками и влечет массу негативных последствий.

Таким образом, существует настоятельная потребность в обобщении и анализе современного состояния правового регулирования правоприменительной практики налоговых органов, обладающих полномочиями в исследуемой нами сфере и разработке предложений по его совершенствованию с целью упорядочения правоотношений, возникающих в области финансов, налогов и сборов, а также унификации

привлечения к ответственности за данные правонарушения.

Литература

1. Воронов А. М. Административно-налоговая юрисдикция и налоговое администрирование: ответы на вопросы // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции ВГНА Минфина России «Административная юрисдикция». М., 2012. 368 с.
2. Фатьянов А. А. О проблеме соотношения административной ответственности в сфере налогов и сборов и налоговой ответственности // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции ВГНА Минфина России «Административная юрисдикция». М., 2012. 368 с.
3. Аветисян К. Р., Воронов А. М. Анализ новаций законодательства в сфере правового регулирования производства по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов // Финансовое право. 2012. № 4.

Из выступления А.Г. Силуанова на Восьмом Международном форуме по налоговому администрированию ОЭСР 17.05.2013 г.

Необходимо координировать действия большинства стран мира, обмениваться опытом в области налогообложения и информации по налогоплательщику, что позволит обеспечить уплату налогоплательщиками обязательств вне зависимости от того, в какой юрисдикции они находятся.

Россия поддерживает усилия ОЭСР по выработке подходов по противодействию эрозии налоговой базы, перемещению прибыли низкодоходной юрисдикции. Решение проблемы офшоров давно созрело. Мы больше не должны смотреть, когда крупные компании или богатые налогоплательщики уходят от уплаты налогов, скрываясь в офшорных юрисдикциях, а малый бизнес и налогоплательщики с меньшим доходом в результате платят значительно выше, и уровень налоговой нагрузки у них выше.

Особо хотел бы отметить необходимость концентрации усилий на разработке нового двустороннего стандарта обмена информацией в налоговых целях. Невозможно взыскать неуплаченный налог собственника или бенефициара офшорной компании, если в налоговых органах не знают о его существовании, если мы не знаем о структуре его собственности, если мы не видим финансовых операций и операций по банковским счетам этого налогоплательщика. Мы как раз сейчас ведем консультации с США по присоединению к так называемому соглашению FATCA. Считаю, что такого рода соглашения могли бы быть более широко распространены под эгидой Организации экономического сотрудничества, это было бы правильно. Налоговые администраторы лучше всего понимают, какую именно информацию необходимо получить для улучшения администрирования и как технически обеспечить обмен этой информацией. На наш взгляд, необходимость утверждения такого стандарта позволит продвигаться в этом вопросе.

УДК 336.225.673

Как избежать налоговых рисков

В статье выявлена основная зона налоговых рисков — выездной налоговый контроль. Проанализирована контрольная работа налоговых органов в части эффективности проведения выездных и камеральных налоговых проверок, рассмотрены методы борьбы с налоговыми правонарушениями и последствия налоговых рисков для налогоплательщиков.

Ключевые слова: налоговые риски; выездные и камеральные налоговые проверки; превентивная и репрессивная меры налогового контроля; концепция системы планирования выездных налоговых проверок.

The paper identifies field tax audits as the main area of tax risks. The author analyzes the work of the tax authorities in terms of the effectiveness of field and cameral tax audits. Also, the methods of struggle against tax offenses and the consequences of tax risks for the taxpayers are considered.

Keywords: tax risks; field and cameral tax audits; preventive and repressive measures of fiscal control; the concept of planning field tax audits.



**Коршунова Марина
Викторовна**

Советник государственной
гражданской службы Российской
Федерации 3 класса, соискатель
кафедры «Налоги и налогообло-
жение» Финуниверситета
E-mail: korshunova5@mail.ru

Возрастание значения выездных налоговых проверок

Проводимая в последнее время налоговая политика направлена на совершенствование налоговой системы, в частности на улучшение налогового климата в стране, снижение налоговой нагрузки физических и юридических лиц посредством не только внесения поправок в налоговое законодательство, но и изменения подхода контролирующих органов к выстраиванию отношений с налогоплательщиками. Большую роль в определении правового статуса участников налоговых правоотношений, а также урегулировании порядка проведения налогового контроля сыграл Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию

налогового администрирования», который существенно ограничил возможности налоговых органов по проведению камерального налогового контроля (в части истребования документов), что стало причиной возрастания значения выездных налоговых проверок, являющихся для налогоплательщиков источником потенциального возникновения *налоговых рисков*, под которыми, как правило, понимается вероятность наступления неблагоприятных последствий в виде санкций.

На сегодняшний момент считается, что выездные налоговые проверки позволяют налоговому органу использовать разнообразные методы контрольной деятельности и получать больше информации о финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Налоговые риски налогоплательщиков

Основной зоной риска для налогоплательщиков в настоящее время является выездной налоговый контроль, позволяющий налоговым органам использовать более обширный инструментарий для проведения контрольной работы, а также более тщательно отбирать налогоплательщиков с целью включения в план выездных налоговых проверок.

Одна из основных причин повышения налоговых рисков связана с тем, что многие ранее разработанные схемы оптимизации налогообложения стали рассматриваться как незаконные.

Высокие налоговые риски связаны и с толкованием действующего налогового законодательства. Так, при использовании разъяснений ФНС России и Минфина России, опубликованных в справочных системах, которые, по сути, снижают налоговые риски, налогоплательщикам необходимо учитывать следующее:

- мнение контролирующих органов может в последующем измениться;
- может возникнуть судебная практика, иначе толкующая нормы Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ);
- контролирующие органы могут исходить из того, что их разъяснения не относятся к ситуации конкретного налогоплательщика, в отношении которого проводится налоговая проверка.

Одна из основных причин повышения налоговых рисков связана с тем, что многие ранее разработанные схемы оптимизации налогообложения стали рассматриваться как незаконные

Следует признать, что во многом возможность налогоплательщика уклоняться от уплаты налогов, уменьшая размеры налоговых отчислений в бюджет, дают пробелы, имеющиеся в налоговом законодательстве.

Время от времени законодатель принимает соответствующие поправки в налоговое законодательство, закрывая различные «лазейки», дающие возможность налогоплательщикам уменьшать размеры налоговых отчислений. Такие поправки в основном принимаются по результатам практической деятельности контролирующих органов. Однако, в отличие от других стран, в России пробелы в налоговых законах часто заполняются не внесением поправок в НК РФ, а решениями судов.

В связи с тем, что в настоящее время отсутствуют законодательные меры общего плана, предотвращающие уклонение от налогообложения, до изменения соответствующих норм НК РФ приходится надеяться на развитие судебной практики с тем, чтобы суды неформально подходили к исследованию фактических обстоятельств налогового дела и принимали решения по существу.

Таким образом, отсутствие в российском налоговом законодательстве норм, определяющих понятие «уклонение от уплаты налогов путем создания специальных схем», существенно осложняет налоговый контроль, одними из задач которого являются выявление и привлечение недобросовестных налогоплательщиков к налоговой ответственности.

Так, решение о начислении (или неначислении) налогоплательщикам, применяющим подобные схемы, дополнительных сумм налогов принимается налоговыми органами и арбитражными судами исходя из их субъективного понимания сути конкретной проблемы и нередко основывается на таком понятии, как «недобросовестность», под которым, как правило, подразумевается совокупность подозрительных признаков в выполнении налогового законодательства, характеризующих деятельность налогоплательщика. В связи с этим одни налогоплательщики применяли и продолжают успешно применять подобные схемы оптимизации налогообложения, а другие же по решению налоговых органов и арбитражных судов вынуждены возвращать в бюджет сэкономленные финансовые ресурсы, да еще вдобавок уплачивать пени и штрафы.

Налоговые риски, причинами которых являются решения арбитражных судов, обусловлены тем, что налоговые споры чаще всего разрешаются в арбитражном суде (хотя в системе налоговых органов стала применяться процедура досудебного разрешения споров с помощью подразделения налогового аудита). При этом не всегда позиция судов является последовательной, что затрудняет понимание отдельных норм налогового законодательства. Поэтому для адекватной оценки налоговых рисков большое значение имеют разъяснения Президиума ВАС РФ.

В настоящее время арбитражные суды не только устанавливают соответствие тех или иных действий налогоплательщика законодательству, т. е. занимаются судебным разбирательством с формальной точки зрения, но часто оценивают реальность (действительность) осуществления налогоплательщиком тех или иных операций. Знаковым событием в этой связи стало принятие постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» (далее — постановление № 53).

Следует отметить, что после принятия постановления № 53 возросли налоговые риски налогоплательщиков, производящих формально безупречные, но, по сути, фиктивные операции с целью минимизации налоговых обязательств. Так, в соответствии с п. 3 постановления № 53 налоговая выгода может быть признана необоснованной в случае, если для целей налогообложения учтены операции, не соответствующие действительному экономическому смыслу, или учтены операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера). В то же время п. 4 постановления № 53 предусмотрено, что налоговая выгода не может быть признана обоснованной, если получена налогоплательщиком вне связи с осуществлением реальной предпринимательской или иной экономической деятельности.

Таким образом, постановление № 53 снизило налоговые риски тех лиц, чьи отдельные хозяйственные операции могли вызывать подозрение у контролирующих органов.

Налоговая практика различает два способа борьбы с налоговыми правонарушениями: предупреждение (превентивные методы) и наказание (репрессивные методы). Важным условием для уменьшения числа правонарушений считается расширение сферы превентивного налогового контроля. Комплекс предупредительных мер включает оказание консультационно-методической помощи налогоплательщикам, своевременное освещение в открытой печати сведений об изменениях налогового законодательства, публикации о наиболее типичных и злостных нарушениях налогового законодательства и обзоры арбитражной и судебной практики.

Превентивные методы борьбы с налоговыми правонарушениями

Концепция планирования выездных налоговых проверок. Основой превентивных методов борьбы с налоговыми правонарушениями стала впервые разработанная общедоступная Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденная приказом ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 (далее — Концепция), целью которой является повышение налоговой дисциплины налогоплательщиков и снижение количества и объема налоговых споров.

В соответствии с Концепцией планирование выездных налоговых проверок — это открытый

процесс, построенный на отборе налогоплательщиков по критериям риска совершения налогового правонарушения. При этом налогоплательщику предоставляется возможность самостоятельно оценивать налоговые риски от совершения определенных действий, выявлять и исправлять допущенные ошибки при исчислении налогов (уточнять свои налоговые обязательства).

Изменив стратегию выездного контроля, ФНС России усилила работу по предупреждению налоговых нарушений и стимулированию налогоплательщиков к добровольному отказу от применения схем минимизации налогообложения.

Согласно Концепции налогоплательщики самостоятельно могут оценивать налоговые риски по 12 общедоступным критериям, важнейшими из которых являются:

- уровень налоговой нагрузки по сравнению со среднеотраслевым;
- наличие убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;
- уровень рентабельности;
- среднемесячная заработная плата на одного работника;
- «миграция между налоговыми органами»;
- построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками («цепочки контрагентов») без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели) и др.

В случае наличия у налогового органа информации о ведении налогоплательщиком деятельности не в соответствии с нормами действующего налогового законодательства, в отношении лица, заявившего о мерах, предпринятых им для снижения рисков, решение о назначении выездной налоговой проверки принимается только после предварительного согласования с вышестоящим налоговым органом.

Наличие общедоступных критериев и возможность их самостоятельной оценки позволяют налогоплательщикам уменьшать вероятность выездной налоговой проверки и тем самым снижать налоговые риски, обеспечивая благоприятные условия для ведения бизнеса. Таким образом, налоговый орган предоставляет налогоплательщику возможность самостоятельно исправлять негативные показатели и избегать тем самым налоговые риски.

Таблица

Эффективность проведения налоговых проверок

№ п/п	Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	Дополнительно начислено по результатам камеральных проверок (млн руб.)	31 705	24 563	25 300	29 731	14 433	13 308	10 270
2	Дополнительно начислено по результатам выездных проверок (млн руб.)	30 171	31 341	58 847	93 751	103 259	70 207	70 827
3	Удельный вес доначислений по камеральным налоговым проверкам по отношению к доначислениям по выездным налоговым проверкам	105	78	43	32	14	19	15

На сайте ФНС России размещены критерии, на которые могут ориентироваться компании для оценки вероятности проведения у них выездной налоговой проверки. Среди них — *налоговая нагрузка и рентабельность*. Риск проведения контрольных мероприятий увеличится, если показатели по налоговой нагрузке организации ниже, чем среднеотраслевые, а данные по уровню рентабельности значительно отклоняются от среднего показателя по сфере деятельности компании.

Отсутствие в российском налоговом законодательстве норм, определяющих понятие «уклонение от уплаты налогов путем создания специальных схем», существенно осложняет налоговый контроль, одной из задач которого является выявление и привлечение недобросовестных налогоплательщиков к налоговой ответственности

Причем вероятность попадания в зону риска в связи с проведением выездной налоговой проверки возрастает у тех налогоплательщиков, которые были замечены в схемах ухода от уплаты налогов или оптимизации налогообложения предпринимательской деятельности.

Анализ практики работы налоговых органов г. Москвы, отраженный в таблице, показал рост эффективности контрольной работы при проведении выездных налоговых проверок.

Практика применения Концепции, нацеленная на эффективный отбор налогоплательщиков для налоговых проверок, привела к увеличению доначислений по результатам выездных налоговых проверок и снижению количества самих проверок. Таким образом, результативность такого контроля повысилась.

Разъяснения налогового законодательства. В налоговом законодательстве существуют нормы, регламентирующие порядок представления разъяснений по вопросам налогового законодательства, позволяющие уменьшать риски налогоплательщиков в части непредсказуемых доначислений, что является также *превентивной мерой налогового контроля*.

Уже около 8 лет Минфин России уполномочен вести разъяснительную работу среди налогоплательщиков (ст. 34.2 НК РФ введена Федеральным законом от 29.06.2004 № 58-ФЗ).

НК РФ закреплен общий порядок разъяснительной работы по запросам налогоплательщиков. Налогоплательщик в соответствии с действующим налоговым законодательством вправе обратиться к уполномоченному органу и получить от него письменное разъяснение по вопросам применения законодательства о налогах и сборах. Выполнение такого разъяснения в соответствии с пп. 3 п. 1 ст. 111 НК РФ является одним из обстоятельств, исключающих вину налогоплательщика (налогового агента) в совершении налогового правонарушения.

Если налогоплательщик собирается применить какую-либо схему, он может обратиться к налоговому органу и получить от него письменный ответ, что освободит его не только от штрафов, но и от уплаты пеней.

Однако при этом необходимо учитывать, что нормы, определенные в НК РФ, не применяются в случае, если письменные разъяснения налогового органа основаны на неполной или недостоверной информации.

Таким образом, в данном случае у налогоплательщика возникает риск, что налоговые органы не примут во внимание свои же разъяснения в связи с неполной или недостоверной информацией, что повлечет не только доначисление налогов и сборов, но и применение к налогоплательщику штрафных санкций.

В этом случае, если налогоплательщик планирует снизить налоговые риски посредством использованием разъяснений налоговых органов, он должен приложить к запросу максимальное количество документов, поясняющих ситуацию, чтобы в последующем ему не указали на то, что разъяснениями налогового органа пользоваться нельзя, так как представленная информация была неполной.

Соглашения о горизонтальном мониторинге в России. 25 декабря 2012 г. в здании ФНС России состоялось подписание четырех соглашений о расширенном информационном взаимодействии — горизонтальном мониторинге — между налоговым ведомством и компаниями — крупнейшими налогоплательщиками: ОАО «Русгидро», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы» и компанией «Эрнст энд Янг (СНГ)». Желание подписать такой документ выразила и пятая компания — российское подразделение американского металлургического гиганта *Alcoa*, но данное событие было отложено до его перехода на налоговый учет в находящуюся в Москве межрегиональную инспекцию по крупнейшим налогоплательщикам № 5 (сейчас компания состоит на учете в г. Самаре)¹.

Вышеуказанные соглашения предусматривают полное раскрытие информации о своей деятельности со стороны налогоплательщиков, а также предоставление любых других документов и разъяснений по сделкам по запросу налогового органа. В рамках заключенных

двусторонних соглашений налоговый орган будет осуществлять мониторинг финансово-хозяйственных операций налогоплательщиков в режиме реального времени. Компания соглашается до подачи деклараций предоставлять инспекторам материалы налогового и бухгалтерского учета. Взамен участники получают оперативные рекомендации налоговых инспекторов по возникающим в процессе текущей деятельности налоговым рискам. Эти разъяснения ФНС России обещает согласовывать с Минфином России, что защитит компании от недоразумений, иногда возникающих из-за разницы ведомственных трактовок.

В соответствии с п. 3 постановления № 53 налоговая выгода может быть признана необоснованной в случае, если для целей налогообложения учтены операции, не соответствующие их действительному экономическому смыслу или учтены операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера)

Таким образом, горизонтальным мониторингом в Российской Федерации следует считать осуществление налоговым органом процедуры отслеживания и анализа налоговых рисков по финансово-хозяйственным операциям, проведенным и запланированным крупными налогоплательщиками. Основная цель горизонтального мониторинга — создание партнерских взаимоотношений налоговых органов с крупными налогоплательщиками путем своевременного реагирования и предупреждения осуществления ими рискованных операций, которые могут привести к нарушениям налогового, валютного и другого законодательства, контроль за которым осуществляется органами ФНС России.

По словам заместителя руководителя ФНС России С. Аракелова, документы принимаются в электронном виде, возможен даже удаленный доступ налоговиков к внутренним базам компании. Компания, в свою очередь, сможет

¹ Пресс-релиз ФНС РФ от 25.12.2012. URL: www.nalog.ru.

запрашивать у налоговой инспекции ее позицию по порядку налогообложения операций и следовать полученным разъяснениям. В этом случае, поясняет С. Аракелов, компания может не опасаться даже ситуаций, при которых по спорному вопросу изменится судебная практика, — она будет освобождена от уплаты пеней и штрафов. На предоставление таких разъяснений налоговикам отводится 30 дней. Если же речь идет о сложном методологическом вопросе, может потребоваться согласование ответа с ФНС России или Минфином России, и срок на подготовку разъяснения увеличится. В отношении выездных налоговых проверок компании будут следовать рекомендациям ФНС России, то проверки могут и не понадобиться, в них просто не будет необходимости [5, 6].

Репрессивные методы борьбы с налоговыми правонарушениями

К репрессивным методам борьбы с уклонением от уплаты налогов, в частности, относится наказание в виде привлечения налогоплательщика к ответственности.

Действующая система мер ответственности за нарушение законодательных положений по исчислению и уплате налогов в бюджет предусматривает следующие виды ответственности:

- 1) *налоговая*. Регламентируется ст. 106–129 НК РФ;
- 2) *уголовная*. Регламентируется ст. 198–199 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ);
- 3) *административная*. Регламентируется законодательством об административных правонарушениях.

Состав налоговых правонарушений и система мер ответственности за их совершение четко классифицированы НК РФ.

В соответствии с п. 1 ст. 122 НК РФ неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия) влечет взыскание штрафа в размере 20% от неуплаченных сумм налога.

За умышленное совершение этого деяния штраф взыскивается в увеличенном размере 40% от неуплаченных сумм налога (п. 3 ст. 122 НК РФ). Исходя из этого надо полагать, что налоговые правонарушения, предусмотренные п. 1 ст. 122 НК РФ, должны быть совершены по неосторожности.

Как показывает практика, для налогоплательщика риск возможных доначислений по

результатам выездного налогового контроля с последующим привлечением к налоговой ответственности не заканчивается.

В результате налогового контроля налогоплательщикам могут предъявляться обвинения в применении различных налоговых схем, а должностным лицам либо ПБОЮЛ — в уклонении от уплаты налогов, что может привести к возбуждению уголовного дела в отношении должностных лиц организации или предпринимателя (ст. 198–199.1 УК РФ).

В любом случае с 9 декабря 2011 г. действует правило, установленное ч. 1.1 ст. 140 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, согласно которому единственным поводом для возбуждения уголовного дела за уклонение от уплаты налогов и сборов служат материалы, поступившие из налоговых органов.

Налогоплательщик в соответствии с действующим налоговым законодательством вправе обратиться к уполномоченному органу и получить от него письменное разъяснение по вопросам применения законодательства о налогах и сборах

Процедура передачи налогового дела в правоохранительные органы установлена в п. 3 ст. 32 НК РФ и сводится к следующему. После вступления в силу решения по итогам налоговой проверки, в котором отражен факт налогового правонарушения, налогоплательщику в десятидневный срок (в рабочих днях) выставляется требование об уплате налога, в котором ему предлагается добровольно оплатить выявленную недоимку, штрафы, пени (п. 2 ст. 70 НК РФ).

Если налоговый орган намерен обратиться в правоохранительные органы (при наличии оснований), в требование должно быть включено соответствующее предупреждение. Согласно п. 4 ст. 69 НК РФ налоговый орган должен указать в нем, что в случае неуплаты сумм недоимки, пеней и штрафов в полном объеме в установленный срок материалы проверки будут направлены в органы внутренних дел для решения вопроса о возбуждении уголовного дела.

Для добровольного исполнения требования налогоплательщику согласно п. 4 ст. 69 НК РФ дается не менее восьми рабочих дней с даты его получения, при этом более длительный срок для исполнения требования может быть указан в нем самом (как это обычно и бывает). Если в указанный срок требование не выполнено, начинается процедура принудительного взыскания за счет денежных средств налогоплательщика либо за счет его имущества. Если в течение двух месяцев после окончания срока для добровольной уплаты выявленная недоимка не будет полностью уплачена, материалы дела направляются в следственные органы в течение десяти рабочих дней.

Выводы

Выездные проверки для бизнеса — основной источник риска крупных доначислений для организаций, что является репрессивным методом борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Однако в последнее время наблюдается положительная тенденция развития налогового

администрирования в части выстраивания отношений налоговых органов с налогоплательщиками путем превентивных (предупредительных) методов, чему способствовали Закон № 137-ФЗ и Концепция планирования выездных налоговых проверок.

Литература

1. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Черник Д. Г. Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Шаталов С. Д. Комментарий к Налоговому кодексу (части первой). М.: МЦФЭР, 2004.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с изм и доп.).
5. Не инспектор, а партнер // Ведомости. 2012. № 240 (3254), 18 дек.
6. Контракт с ФНС // Ведомости. 2012. № 245 (3259). 25 дек.

Из выступления А.Г. Силуанова на парламентских слушаниях, посвященных основным направлениям налоговой политики на 2014–2016 гг. 13.05.2013 г.

В целях расширения практики обмена налоговой информацией и противодействия схемам уклонения от налогообложения в соответствии с рекомендациями ОЭС планируется заключение соглашений с офшорными юрисдикциями.

Одним из обязательных положений таких соглашений будет возможность участия российских налоговых органов в налоговых проверках за рубежом, а также раскрытие информации о российских налоговых резидентах, имеющих активы и счета в офшорных юрисдикциях.

Также в рамках деятельности международных организаций, участниками которых мы являемся (прежде всего, G8 и G20), ведется совместная работа с нашими партнерами по координации усилий по борьбе с уклонением от уплаты налогов. В частности, мы поддерживаем инициативу стран ЕС по заключению соглашений с офшорами, предусматривающих полное автоматическое раскрытие информации по банковским счетам российских юридических и физических лиц, а также о российских бенефициарах различного рода трастов, фондов и иных офшорных компаний. Считаем необходимым поддержать усилия ОЭСР по разработке многостороннего международного стандарта автоматического обмена налоговой информацией с применением санкций к юрисдикциям, нарушающим правила прозрачности.

УДК 336.221

Система налогообложения Республики Казахстан

В статье рассмотрены основные итоги реформирования налоговой системы Республики Казахстан, структура налогового бремени в Казахстане и в зарубежных странах, отмечены ряд имеющихся недостатков существующей в Казахстане налоговой системы, проведен анализ налоговых поступлений в государственный бюджет за 2010–2013 гг. и определены задачи по ее дальнейшему совершенствованию.

Ключевые слова: налоги; налоговый кодекс; налоговая система; ставка; льгота; бюджет; эффективность.

Considered issues are: the main results of the reform of the tax system of the Republic of Kazakhstan, the structure of the tax burden in Kazakhstan and foreign countries, a number of the shortcomings of the existing tax system in Kazakhstan, analysis of tax receipts in the state budget for the years 2010-2013 and objectives for further improvement of the tax system.

Keywords: taxes, tax code; tax system; tax rate; benefit; budget; efficiency.



**Нурумов Алданыш
Арыстангалиевич**

д-р экон. наук, профессор, академик Международной экономической академии Евразии, зав. кафедрой «Финансы» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли

E-mail: nurumov-aldash@mail.ru

Итоги реформирования налоговой системы

За последние годы в Республике Казахстан (далее — Казахстан) проведен ряд налоговых реформ, результатами которых стали:

- существенное снижение налогового бремени налогоплательщиков за счет уменьшения налоговых ставок по основным налогам;
- упрощение налоговой системы путем отмены «оборотных» налогов, налога с холостяков и малосемейных, налога с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения. С 1 января 2013 г. в налоговой системе Республики Казахстан действуют 13 налогов, 6 видов сборов и 10 плат, а также госпошлина [1];

- введение специальных налоговых режимов в виде упрощенной системы налогообложения для определенных видов деятельности, а также для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Если сравнивать структуру налогового бремени в Казахстане и в зарубежных странах, следует отметить, что ставка налога на прибыль в развитых странах колеблется в пределах 30–40 % (в Казахстане — 20 %); НДС — 10–20 % (в Казахстане — 12 %); социального налога с работодателей — от 8 до 40 % (в Казахстане — 11 %); подоходного налога — с 30 до 60 % (в Казахстане — 10 % с плоской шкалой).

В то же время существующая в Казахстане налоговая система имеет ряд недостатков, а именно:

- четверть всех доходов в форме налогов, которые поступают в распоряжение государства, взимаются путем косвенных налогов, т. е. объектом налогообложения является не только доход или прибыль, но и расходы субъектов хозяйствования;
- налоговая система не стимулирует предпринимательские структуры всех форм собственности накапливать финансовый капитал и инвестировать его в основные и оборотные активы;
- налоговая система нестабильна как по видам налогов, базе налогообложения, налоговыми ставкам, так и по методике вычисления налогов, сроков и порядка введения их в действие;

Таблица 1

Изменение доли МСБ в формировании ВВП за 2010–2012 гг.

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доля МСБ в формировании ВВП, %	20,2	17,5	17,8

Таблица 2

Анализ налоговых поступлений в государственный бюджет за 2010–2012 гг., млрд тенге

Вид налога	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Темп роста, %	
				2011/2010	2012/2010
Корпоративный подоходный налог	837,2	1050,4	1041,2	125,4	124,4
Индивидуальный подоходный налог	312,3	376,2	438,5	120,5	140,4
Социальный налог	253,8	296,8	341,0	116,9	134,4
НДС	677,2	865,2	914,4	127,8	135,0
Акцизы	61,4	76,4	93,1	124,4	151,6
Прочие налоги	792,2	1317,3	1267,2	166,3	160,0
Всего	2934,1	3982,3	4095,4	135,7	139,6

Примечание: составлено на основе отчетных данных Минфина Казахстана

• до сих пор отсутствуют налоги на недвижимое имущество.

В Казахстане доля малого и среднего бизнеса (далее — МСБ) в формировании ВВП в 2012 г. составила 17,8 %, в то время как в большинстве развитых стран этот показатель варьируется от 50 до 70 % (табл. 1) [2].

При этом структура малых предприятий в основном представлена оптовой и розничной торговлей (60,7 % общего числа малых предприятий), строительством (12 %), операциями с недвижимостью (6,2 %), транспортными услугами и связью (3 %).

Изменение системы налогообложения в связи с принятием Налогового кодекса Республики Казахстан

С 1 января 2009 г. вступил в действие Налоговый кодекс Республики Казахстан (далее — Налоговый кодекс), который предусмотрел:

• снижение общей нагрузки на несырьевые сектора экономики;

• создание условий, способствующих модернизации и диверсификации экономики;

• улучшение условий ведения бизнеса за счет совершенствования налогового администрирования и упрощение налоговых процедур.

В целях снижения налоговой нагрузки и совершенствования налоговой системы ставка корпоративного подоходного налога с 2009 г. снижена с 30 до 20 %, упрощен порядок получения инвестиционных налоговых преференций, увеличен срок переноса убытков с 3 до 10 лет, что в полной мере позволяет воспользоваться преимуществами инвестиционной льготы.

Ставка НДС уменьшена с 2009 г. с 13 до 12 %, что сделало ее одной из самых низких в мире. При этом с 2009 г. введено положение о возврате так называемого дебетового сальдо — превышения суммы НДС, уплаченной поставщикам, над суммой НДС, уплаченной покупателями.

Увеличен порог минимального оборота по НДС при обязательной постановке на регистрационный учет с 15000-кратного до 30000-кратного размера месячного расчетного показателя, что позволяет

Таблица 3

**Структура налоговых поступлений
в государственный бюджет Республики Казахстан за 2010–2012 гг.**

Наименование	Поступление, млрд тенге			Удельный вес, %			Темп роста, %	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 /2011 гг.	2011/ 2010 гг.
Налоговые поступления – всего, в т. ч.	2934,1	3982,3	4095,4	100	100	100	102,8	135,7
Корпоративный подоходный налог	837,2	1050,4	1041,2	28,5	26,3	25,4	99,2	125,5
Индивидуальный подоходный налог	312,3	376,2	438,5	10,6	9,6	10,7	116,6	120,5
НДС	677,2	865,2	914,4	23,1	21,7	22,3	105,7	127,8
Акцизы	61,4	76,4	93,1	2,3	1,9	2,3	121,9	124,4
Социальный налог	253,8	296,8	341,0	8,7	6,9	8,3	114,9	116,9
Налоги на собственность	148,4	161,2	172,3	5,1	4,1	4,2	106,9	108,6
Другие обязательные платежи	643,8	1156,9	1094,9	21,9	29,2	26,7	94,6	179,7

Примечание: составлено на основе отчетных данных Минфина Казахстана

снижать налоговую и административную нагрузку на малый бизнес.

Реформирована система налогообложения недропользователей.

В части недропользования предусмотрена замена платежа роялти налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

В рамках изменения социального налога осуществлен переход от регрессивной шкалы налога со ставками от 13 до 5 % к плоской шкале со ставкой 11 %. Единая ставка по индивидуальному подоходному налогу сохранена на уровне 10 %.

Налоговым кодексом предусмотрено реформирование имущественных налогов. Так, сокращена база налогообложения имущества, повышены ставки на дорогостоящее имущество физических лиц стоимостью свыше 120 млн тенге¹ с 0,5 до 1 %, исключены поправочные коэффициенты на автотранспортные средства при расчете налога на транспортные средства.

Налоговое администрирование приведено в соответствие с реалиями времени и четко определено, что Налоговый кодекс должен быть законом прямого действия.

Все это позволило, несмотря на негативное влияние глобального экономического кризиса, добиться положительных результатов в наполнении государственной казны: доходы государственного

бюджета за 2009 г. исполнены на 100,5 %, или в бюджет поступило 3505,3 млрд тенге.

Налоговые поступления в государственный бюджет

Налоговые поступления в государственный бюджет ежегодно увеличиваются. Так, в 2010 г. они составили 2934,1 млрд тенге, в 2011 г. — 3982,3, а в 2012 г. — 4095,4 млрд тенге (табл. 2).

Из табл. 1 следует, что поступления по всем основным налогам, которые являются источниками доходов государственного бюджета, в 2011 г. выросли по сравнению с 2010 г. Так, сумма корпоративного подоходного налога увеличилась на 25,4 %, сумма индивидуального подоходного налога — на 20,5 %; сумма НДС — на 27,8 %, сумма акцизов — на 24,4 %. Темпы роста сумм поступлений в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом составили 135,7 %. В 2012 г. также наблюдался рост по всем основным видам налогов. Так, по косвенным налогам рост поступлений по НДС в 2012 г. по сравнению с 2010 г. составил 135 %, а по акцизам за аналогичный период — 151,6 %.

Структура налоговых поступлений в государственный бюджет

Увеличение доли доходов государственного бюджета по отношению к внутреннему валовому продукту связано с двумя факторами: во-первых, общим ростом национальной экономики; во-вторых, улучшением налогового администрирования.

¹ 1 долл. США = 151 тенге.

Таблица 4

**Соотношение прямых и косвенных налогов
в государственном бюджете за 2010–2012 гг.**

Вид налога	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	млрд тенге	%	млрд тенге	%	млрд тенге	%
Прямые налоги	2 195,4	74,8	3 040,7	76,3	3 087,9	75,4
Косвенные налоги	738,7	25,2	941,6	23,7	1 007,5	24,6
Всего	2 934,1	100	3 982,3	100	4 095,4	100

Примечание: составлено на основе отчетных данных Минфина Казахстана

Рассмотрим структуру налоговых поступлений государственного бюджета за последние три года (табл. 3).

Из табл. 3 следует, что в 2011 г. основную долю доходов бюджета составляли корпоративный подоходный налог — 26,3 %, среди косвенных налогов НДС — 21,7 %, а также индивидуальный подоходный налог — 9,6 %, социальный налог — 6,9 %. Рост налоговых поступлений в 2011 г. по сравнению с 2010 г. равнялся 135,7 %. При этом увеличение налоговых поступлений связано с ростом всех видов налогов. Так, рост корпоративного подоходного налога в 2011 г. составил 25 % по сравнению с предыдущим годом; рост индивидуального подоходного налога — 20,5 %; рост налогов на собственность составил — 8,6 %.

Рассмотрим соотношение поступлений в государственный бюджет прямых и косвенных налогов за исследуемый период в табл. 4.

Данные табл. 4 показывают, что соотношение прямых и косвенных налогов за три исследуемых года практически не изменилось.

Удельный вес в структуре налоговых поступлений государственного бюджета прямых налогов составил в 2010 г. 74,8 %, в 2011 г. — 76,3 %, в 2012 г. — 75,4 %. Соответственно доля косвенных налогов равнялась в 2010 г. 25,2 %, в 2011 г. — 23,7 %, в 2012 г. — 24,6 %. Это свидетельствует о том, что удельный вес косвенных налогов в 2012 г. вырос по сравнению с 2011 г. на 0,9 %.

Работа по совершенствованию Налогового кодекса

Работа по совершенствованию законодательства ведется постоянно. Так, мажоритарно принят ряд поправок в законодательные акты по вопросам

совершенствования системы международного налогообложения. В числе новшеств — уточнение критериев образования постоянного учреждения нерезидента в целях налогообложения, порядка налогообложения отдельных видов доходов нерезидентов и резидентов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, и т. д.

В целях снижения налоговой нагрузки и совершенствования налоговой системы ставка корпоративного подоходного налога с 2009 г. снижена с 30 до 20%, упрощен порядок получения инвестиционных налоговых преференций, увеличен срок переноса убытков с 3 до 10 лет, что в полной мере позволяет воспользоваться преимуществами инвестиционной льготы

В конце 2012 г. внесены изменения в Налоговый кодекс, позволившие упростить некоторые процедуры, в частности применение Конвенции об избежании двойного налогообложения. Многие аспекты, не урегулированные действующим законодательством, изложены более доходчиво и развернуто. В соответствии со ст. 21 Налогового кодекса впервые в практике налогообложения Республики Казахстан принята попытка наделить полномочиями по взиманию налогов местные исполнительные органы.

Дальнейшее развитие налоговой системы

Республика Казахстан первой из стран СНГ вошла в инвестиционный страновой рейтинг. Более того, Всемирный банк включил Казахстан в число 20 стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций.

Намечены дальнейшие шаги по развитию налоговой и таможенной систем, их сближению с международными стандартами. Совместно со Всемирным банком реализуется проект по реформированию налогового и таможенного администрирования. Упрощение налоговых и таможенных процедур, дальнейшее расширение электронных услуг, внедрение автоматизированной системы управления рисками — это лишь небольшая часть целого комплекса мероприятий, которые планомерно внедряются в практику работы налоговых органов.

В результате Казахстан является лидером по основным показателям деятельности в области налогообложения по сравнению с другими странами СНГ и занимает 39-е место в рейтинге «*DoingBusiness-2011*» из 183 стран мира.

Увеличение доли доходов государственного бюджета Республики Казахстан по отношению к внутреннему валовому продукту связано с двумя факторами: во-первых, общим ростом национальной экономики; во-вторых, улучшением налогового администрирования

Сегодня 224 территориальных офиса налоговой службы объединены в единую ведомственную информационную сеть. Осуществлена автоматизация процессов регистрации налогоплательщиков, представления форм налоговой отчетности, приема и разnosки на лицевые счета платежей в бюджет и т. д. Реализовано предоставление следующих электронных услуг налогоплательщикам: представление информации об объектах налогообложения на основе информации уполномоченных государственных органов; дистанционное представление заявлений в налоговые органы о регистрации в качестве плательщиков НДС, на

зачет (возврат) налогов. С целью создания максимально удобных условий для исполнения налогоплательщиками своих налоговых обязательств в налоговых органах созданы и функционируют Центры приема и обработки информации (далее — Центры).

На сегодняшний день в Центрах осуществляются прием и выдача 50 видов документов, в том числе принимается налоговая отчетность как на бумажных носителях, так и в электронном виде посредством программного обеспечения «Терминал налогоплательщика».

В 2006 г. утвержден Кодекс профессиональной этики работника органов налоговой службы.

С 2006 г. внедрена рейтинговая оценка деятельности налоговых органов Казахстана.

В 2007 г. запущен пилотный проект автоматизированного механизма отбора налогоплательщиков на налоговую проверку.

Однако казахстанской налоговой системе присущи следующие *недостатки*:

- фискальная направленность (при этом роль регулирующей функции значительно снижена) и недостаточное использование налоговых механизмов в целях стимулирования инвестиционной, инновационной и предпринимательской активности, расширения производства;
- значительные возможности уклонения от уплаты налогов, стимулирующие развитие теневой экономики, коррупции и организованной преступности.

На новом этапе развития экономики страны возникает объективная необходимость оценки эффективности функционирования налоговой системы, отдельных видов налогов, сборов и других платежей в бюджет, а также эффективности введения специального налогового режима и отдельных видов льгот [3].

На наш взгляд, оценка эффективности налогового администрирования должна осуществляться по следующим направлениям:

- 1) обеспечение эффективности системы учета налогоплательщиков;
- 2) оценка качества и результативности функционирования информационных систем в налоговых органах;
- 3) контроль эффективности механизма налогового администрирования по каждому виду налогов, сборов и платежей;
- 4) оценка эффективности предоставления инвестиционных налоговых преференций;

5) контроль эффективности использования нулевой ставки НДС;

6) оценка результатов предоставления налоговых льгот по отдельным видам налогов;

7) контроль эффективности налоговых проверок.

Долгосрочной целью налоговой реформы в Казахстане должно стать поощрение инвестиционной активности во всех сферах производственной, научно-технической и коммерческой деятельности. Мировой опыт налоговых реформ последнего десятилетия наглядно продемонстрировал, что именно политика снижения ставок подоходного налога и объемов обложения корпораций, фирм и предпринимателей, т. е. предоставления налогоплательщикам большей свободы в распоряжении своими доходами, стала в последние годы важнейшим стимулом инвестиционной активности в рыночной экономике.

Важно выделить отдельную группу так называемых экологических налогов, направленных на защиту окружающей среды от вредных промышленных отходов. В их число могут входить дополнительные акцизы на нефть, бензин, другие виды топлива, на автотранспортные средства, налоги за пользование природными ресурсами, платежи за вредные выбросы и др. При этом следует учитывать, что, хотя функции природопользования входят в предмет совместного ведения всех уровней власти, но реально они могут эффективно осуществляться на государственном и местном уровнях. В то же время распределение поступлений от экологических налогов рационально производить в следующей пропорции: одна треть — общегосударственный уровень, две трети — местный.

Принимая во внимание современную открытость национальных экономик и свободу передвижения товаров и капиталов на мировом рынке, перспективы развития налоговой системы Казахстана нельзя рассматривать без взаимосвязи с состоянием налогового климата в государствах-партнерах, без использования мирового налогового опыта и оценки перспективных тенденций осуществления налоговых реформ за рубежом [4].

Исходя из принципа сбалансированности приоритетных задач государственной налоговой политики можно определить основные подходы к созданию модели эффективной налоговой системы для казахстанской экономики, включающей следующие положения.

Прежде всего это формирование и последовательное развитие системы налоговых методов стимулирования инвестиционной активности корпораций, предпринимателей и частных лиц. При этом перечень стимулируемых инвестиций должен включать все стадии научно-производственного цикла от вложений в развитие производства до разнообразных форм налогового стимулирования финансирования фундаментальных исследований, различных форм мелкого и среднего бизнеса

На новом этапе развития экономики страны возникает объективная необходимость оценки эффективности функционирования налоговой системы, отдельных видов налогов, сборов и других платежей в бюджет

Специфика природно-географических и социально-экономических факторов национальной хозяйственной структуры при разработке модели налоговой системы Казахстана требует также учитывать:

- региональную дифференциацию производства, а также проблемы изъятия и перераспределения природной и географической ренты;
- необходимость поддержания внутренних цен на топливно-энергетические ресурсы, транспортных тарифов на относительно низком по сравнению с мировым уровнем за счет льготных налоговых ставок;
- необходимость формирования специальной системы налоговых стимулов для производства и экспорта высокотехнологичной отечественной продукции.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Казахстан. Алматы: Центральный дом бухгалтера, 2012.
2. Отчет Счетного комитета Республике Казахстан за 2012 г.
3. Зейнельгабдин А. Б. Финансовая система Казахстана: становление и развитие: монография. Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2008. С.46.
4. Нурумов А. А., Бекболсынова А. С. Налоги и налогообложение: учебник. Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2009. С. 44.

УДК 330.564

Риск в предпринимательской деятельности и его правовое отражение

В статье анализируются понятие предпринимательского риска и его отражение в гражданском законодательстве. Выявляются причины возникновения риска. Отмечается специфика возникновения риска при осуществлении отдельных видов предпринимательской деятельности, в том числе социально-значимых.

Ключевые слова: предпринимательские риски; предприниматель; имущественная ответственность.

The article reviews the concept of entrepreneurial risk and its reflection in the civil law. The author reveals the causes of the risk as well as origins of the risk involved in running certain types of business, including socially significant activities.

Keywords: entrepreneurial risks; entrepreneur; property; liability.



**Ручкина Гульнара
Флюровна**

*д-р юрид. наук, профессор,
зам. проректора по научным
исследованиям и разработкам
Финансового университета
E-mail: gumer@bk.ru*

Содержание понятия «предпринимательский риск»

Любой сфере человеческой жизни присущ риск, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу принимаемых субъектом индивидуальных решений.

К деятельности, осуществляемой лицом на свой риск, т. е. под собственную имущественную ответственность, относится предпринимательская деятельность, в ходе которой возникает предпринимательский риск.

Будучи экономической категорией, предпринимательский риск количественно и качественно выражается в неопределенности исхода намеченной к осуществлению деятельности, отражающей степень неуспеха или успеха деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее

планируемыми результатами [1, с. 370]. В экономической литературе разработана достаточно подробная классификация рисков, проводимая по самым различным критериям и представляющая несомненный интерес и для теории предпринимательского права [1, с. 370–376].

В юридической литературе понятие риска также подвергается анализу и осмыслению [2, с. 13]. Основой такого анализа являются теоретические исследования общей проблемы риска таких ученых-правоведов, как М. М. Агарков, В. П. Грибанов, М. С. Гринберг, О. А. Красавчиков, Н. С. Малеин и др. Риск в предпринимательской деятельности определяется как вероятность неполучения запланированного или ожидаемого результата, равно как возможность получения отрицательных последствий тех или иных действий, в чем бы они ни состояли [3, с. 23]. Интерес представляет понимание риска как психического отношения предпринимателя к результату собственной деловой активности или активности других лиц, а также к результату объективно случайных событий, выражающихся в осознанном допущении отрицательных имущественных последствий [4, с. 18].

Следует отметить, что существующие определения предпринимательского риска вряд ли можно считать полными и достаточными вследствие невозможности отражения всей многоаспектности данного явления. Так, в Граж-

данском кодексе Российской Федерации (ГК РФ) упоминаются риски собственника (ст. 221), покупателя (ст. 459), арендатора (ст. 669), сторон в договорах подряда (ст. 705), страхователя (ст. 944, 945). И в каждом случае содержание риска имеет свои особенности.

Многозначность данного понятия требует его максимально корректного употребления с четким указанием (определением) именно того аспекта, которое подразумевается в каждом случае. Определим основные составляющие анализируемого понятия. Лингвистический аспект отражает мировоззренческий подход, в соответствии с которым в окружающей нас действительности присутствуют два значения слова «риск»: первое — возможная опасность; второе — действие наудачу «на свой страх и риск» [5, с. 717]. Иные значения являются специальными или терминологическими.

Заимствование слова «риск» произошло из французского языка (*risque* от итальянского *risico*), в котором его значение восходит к греческим словам «рисикон» — «утес» и «риса» — «подножие горы». Слово «рисковать» может быть приравнено, таким образом, к выражению «лабиринт между скал» (с первоначальных этимологических позиций) [6, с. 485].

Будучи экономической категорией, предпринимательский риск количественно и качественно выражается в неопределенности исхода намеченной к осуществлению деятельности, отражающей степень неуспеха или успеха деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее планируемыми результатами

Наиболее полное освещение языкового богатства оттенков этого слова (как и производных от него) дает Владимир Даль, в толковом словаре которого риском считается возможная опасность чего-либо или действие наудачу (предприимчивость, решимость) [7, с. 96].

В теории предпринимательства понятие риска не осталось без внимания исследователей. А. Смит характеризовал предпринимателя как собственника, который с риском для себя идет на реализацию коммерческой идеи с целью получения прибыли. В своем труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» он писал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. Р. Кантильон в книге «Опыт о природе торговли вообще» отмечал, что отличительной чертой предпринимателя является риск в производственно-хозяйственной деятельности, связанный с неопределенностью спроса на товар. Идеи Р. Кантильона получили признание и дальнейшее развитие в трудах И. Тюнена, Ф. Найта и других ученых, которые обратили особое внимание на неопределенность, непредвиденность риска, непредсказуемость, которые, с одной стороны, повышают ответственность предпринимателя, а с другой — могут способствовать получению более высоких доходов.

Неизбежность предпринимательского риска

Неизбежность экономического риска в предпринимательской деятельности обусловлена действием объективных законов рыночного механизма, свободой предпринимательства и конкуренцией. Возникновение предпринимательского риска — это оборотная сторона предоставляемой им свободы. В то же время согласно Й. Шумпетеру предприниматель практически никогда не несет рисков. Если предприятие терпит крах, то в накладе остается кредитор. И хотя предприниматель отвечает за успех дела своим имуществом, это скорее вызывает к нему доверие, нежели реально обеспечивает обязательство [7, с. 286]. Подтверждением представленной точки зрения является отраженная в законодательстве обязанность коммерческих юридических лиц формировать минимальный размер уставного капитала, условно гарантирующий возможность удовлетворения претензий кредиторов. Реально данное имущество, как правило, не может обеспечить даже минимальные претензии кредиторов.

П. Друкер также отмечал, что теоретически предпринимательство наименее, а не наиболее рискованное направление в экономической политике. Предпринимательство может оказаться рискованным потому, что предприниматели не

обладают достаточной компетентностью. У них отсутствует методология, и они не в ладах с элементарными, хорошо известными правилами [8, с. 41]. Следует согласиться с тем, что на степень рискованности деятельности предпринимателя оказывает влияние уровень его профессионализма и правовой культуры.

Причем риск был характерен и для директивной плановой экономики, что связывалось с невыполнением государственного плана, недопоставкой продукции или несоблюдением сроков ее поставки, задержкой поставки материальных ресурсов и др.

Следует отметить, что в настоящее время получило распространение такое понятие, как правовой риск, который возникает из-за нечеткости применения правовых норм. Правовым является риск, которому подвергается контрагент в случае неожиданного применения закона, в силу которого контракты становятся незаконными. Правовой риск усугубляет в свою очередь другие виды рисков [9, с. 14].

Причины возникновения риска

Объективная основа предпринимательского риска связана с неопределенностью воздействия внешней среды на предпринимателя, включающей объективные политические, экономические, социальные и другие условия, в рамках которых осуществляется предпринимательская деятельность. Основными факторами, приводящими к возникновению предпринимательских рисков, являются экономический кризис; инфляционные процессы; криминализация и коррупция; нестабильность законодательства; административные барьеры; безответственность участников экономического оборота, в том числе недобросовестная конкуренция, и др. Внутренние риски связаны с неэффективным менеджментом, неэффективным управлением финансовыми рисками и др.

Причины возникновения риска могут быть объективными и субъективными. К неблагоприятным последствиям, вызванным субъективными причинами, следует отнести, например, неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства предпринимателем или его контрагентами.

Если причины возникновения риска объективны, независимы от предпринимателя или других лиц и связаны, например, со стихийными бедствиями, другими чрезвычайными и непредотвратимыми при данных условиях обстоятель-

ствами, предприниматели должны учитывать эти обстоятельства и принимать необходимые меры по устранению или уменьшению возможных имущественных потерь. К таким мерам относится страхование коммерческого риска (п. 2 ст. 929, ст. 932, ст. 933 ГК РФ), которое в условиях рыночной экономики приобретает особое значение.

Неизбежность экономического риска в предпринимательской деятельности обусловлена действием объективных законов рыночного механизма, свободой предпринимательства и конкуренцией

ГК РФ допускает возможность создания обществ взаимного страхования путем объединения средств участников предпринимательской деятельности для защиты имущественных интересов своих членов (ст. 968 ГК РФ).

Наряду со страхованием рисков, важное значение имеет создание за счет части собственной прибыли коммерческой организацией резервного (страхового) фонда, предназначенного для покрытия непредвиденных расходов. Создание такого фонда связано с необходимостью оперативного управления денежными средствами, оплатой текущих, предстоящих или возможных расходов, что обусловлено самой экономической деятельностью коммерческой организации.

Законодательством о налогах и сборах также определяется порядок создания налогоплательщиками определенных резервов, например по сомнительным долгам (ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации) и др.

Границы риска

Существующая внешняя среда функционирования заставляет предпринимателя в рамках рискованного поведения переходить определенные границы. Так, появилось понятие обоснованности риска. Не случайно в ст. 41 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) обозначены рамки, внутри которых возможна самостоятельная рискованная деятельность субъектов, причиняющая вред общественным интересам для достижения общественно полезной цели.

Законодатель не нарушает в данном случае прав и законных интересов членов общества. Причинение вреда в случае обоснованного риска устраняет возможность уголовного преследования, при этом не затрагивая гражданско-правового аспекта возмещения вреда. Тем более что возможность такого причинения вреда связана прежде всего с предпринимательской, иной профессиональной деятельностью, чаще всего с применением источника повышенной опасности. А для этих случаев гражданское законодательство устанавливает либо повышенную ответственность участников предпринимательского оборота либо безвиновную ответственность.

В статье 41 УК РФ приведены основные требования, предъявляемые к обоснованному риску:

- 1) достижение общественно полезной цели;
- 2) указанная цель не может быть достигнута не связанными с риском действиями (бездействием);
- 3) совершенные действия (бездействия) обеспечиваются соответствующими знаниями и умениями, объективно способными в данной ситуации предупредить наступление вредных последствий;
- 4) риск не должен быть заведомо сопряжен с угрозой для жизни многих людей, с угрозой экологической катастрофы или общественного бедствия, так как лицо предприняло достаточные, по его мнению, меры для предотвращения вреда охраняемым интересам.

Объективная основа предпринимательского риска связана с неопределенностью воздействия внешней среды на предпринимателя, включающей объективные политические, экономические социальные и другие условия, в рамках которых осуществляется предпринимательская деятельность

Гражданско-правовые границы риска регулируются ст. 10 ГК РФ, которая формулирует пределы осуществления гражданских прав. Так, закрепляется свобода действий субъекта, презюмируемая как разумная и добросовестная (п. 3 ст. 10 ГК РФ) и тесным образом связанная с элементами риска,

который приобретает и реализует права своей волей и в своем интересе (п. 2 ст. 10 ГК РФ).

Риски предпринимательской деятельности

К рискам предпринимательской деятельности относятся, например, риск убытков участников-вкладчиков, связанных с деятельностью товарищества на вере (п. 1 ст. 82 ГК РФ); риск убытков участников ООО, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им долей (абз. 1 п. 1 ст. 87 ГК РФ); риск убытков акционеров, связанных с деятельностью акционерного общества в пределах стоимости принадлежащих им акций (п. 1 ст. 96 ГК РФ); риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов (ст. 82 ГК РФ) и др.

Осуществление определенных видов предпринимательской деятельности сопряжено с риском, характеризующим именно данный вид деятельности, например страховой риск, банковский риск и др. Превентивными мерами, направленными на минимизацию возможных неблагоприятных потерь предпринимателем, являются законодательно установленные ограничения, связанные, например, с запретом осуществления, помимо основной, иных видов деятельности. Так, установление запретов на совмещение видов деятельности связано с публичными функциями, осуществляемыми такими организациями, их ролью в поддержании стабильности гражданского оборота, денежно-кредитной системы государства. Совмещение видов деятельности, помимо возможного конфликта интересов, становится причиной возрастания коммерческих рисков, возникновения возможности наступления неплатежеспособности организаций. Например, кредитная организация не вправе заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью (ст. 5 Закона РФ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»). Кроме этого, в законодательстве предусмотрены ограничения (ст. 43 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», ст. 29 Федерального закона 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью») по использованию прибыли коммерческими организациями, направленные, во-первых, на обеспечение прав отдельных участников, а во-вторых, на имущественное обеспечение способности коммерческих организаций отвечать по своим обязательствам перед кредиторами.

В большей степени подвержены риску социально-значимые сферы предпринимательской деятельности, такие как банковская, транспортная, сельскохозяйственная и др., спецификой осуществления которых является не только частноправовой, но и публично-правовой характер. Важной составляющей регулирования социально значимых областей предпринимательства являются государственный контроль и финансовая поддержка. Отсутствие своевременной четкой государственной политики в отношении субъектов предпринимательства, осуществляющих социально-значимую деятельность, неэффективная и необоснованно рискованная деятельность самих субъектов, недостаточная развитость системы финансового мониторинга, способствующего выявлению правонарушений на ранних стадиях их развития, отсутствие эффективной системы банковского надзора, недостаточно квалифицированное управление банковскими рисками (в первую очередь валютным и кредитным), низкая капитализация отдельных российских банков, распространенность спекулятивных операций на финансовом рынке в ущерб более трудоемкой и менее прибыльной работе с реальным сектором экономики, недостаточная культура банковской деятельности приводят в конечном счете к неблагоприятным последствиям масштабного характера.

Социально значимые виды предпринимательской деятельности нуждаются в специальном правовом регулировании в силу сочетания частноправовых и публично-правовых интересов при их осуществлении. Государственная политика в отношении данных субъектов должна быть направлена на поддержание стабильной деятельности таких субъектов, выработку концепции социальной ответственности самих предпринимателей, интегрированную в социальную политику государства в целом.

Выводы

На основании вышеприведенного можно сделать следующие выводы:

- риск в предпринимательской деятельности обусловлен действиями объективных законов рыночного механизма, свободой осуществления предпринимательской деятельности и конкуренцией;
- причины возникновения риска в предпринимательской деятельности носят субъективный и (или) объективный характер;
- существующие законодательные и доктринальные определения риска не способны отразить всю многогранность данного явления;
- гражданское законодательство определяет границы риска, содержит меры по устранению или уменьшению неблагоприятных последствий имущественного характера, а также превентивные меры в виде различных ограничений, устанавливаемых как для субъектов предпринимательской деятельности, так и применительно к отдельным видам предпринимательской деятельности;
- социально значимые виды предпринимательской деятельности в силу сочетания частноправовых и публично-правовых интересов при их осуществлении нуждаются в специальном правовом регулировании и государственной поддержке с целью предотвращения негативных последствий как для отдельного субъекта предпринимательства, так и для общества в целом;
- для социального равновесия и сохранения стабильности осуществления предпринимательской деятельности в социально значимых областях необходимы законодательное уточнение социальных функций субъектов предпринимательства, а также закрепление социальной ответственности предпринимателя.

Литература

1. Предпринимательство: учебник / под. ред. М. Г. Лапуста. М., 2000.
2. Кабышев О. А. Предпринимательский риск: правовые вопросы. Автреф. дис... канд. юрид. наук. М., 1996.
3. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник: в 2 т. Т. 1. / отв. ред. О. М. Олейник. М., 2000.
4. Предпринимательское право Российской Федерации: учеб./ под ред. Е. П. Губина, П. Г. Лахно. 2-е. изд. М., 2010.
5. Словарь русского языка: в 4 т. Т. 3. М., 1983.
6. Фосмер М. Этимологический словарь русского языка: в 4 т. Т. 3. М., 1971.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.
8. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М., 1992.
9. Рождественская Т. Э. Понятие правового риска в документах Банка международных расчетов // Банковское право. 2000. № 6.

УДК 34.03

Повышение качества юридического образования как условие преодоления рисков в процессе осуществления экспериментальной и инновационной деятельности*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью повышения качества высшего юридического образования как условия преодоления рисков инновационного развития России. Формулируются предложения, направленные на повышение качества юридического образования.

Ключевые слова: инновационное развитие; юридическое образование; качество образования; магистратура; бакалавриат; законодательство.

The article addresses issues related to the need to improve the quality of legal education as a condition for overcoming the risks involved in the innovative development of Russia. The authors also offer some suggestions aimed at enhancing the quality of legal education.

Keywords: innovative development; legal education; quality of education; master's programme; bachelor's programme; legislation.



**Иванова Светлана
Анатольевна**

*д-р юрид. наук, профессор, зав.
кафедрой «Гражданское право»
Финансового университета
E-mail: Sivanova@fa.ru*



**Петровская Ольга
Викторовна**

*канд. юрид. наук, зам. декана
юридического факультета
Финансового университета
E-mail: OPetrovskaya@fa.ru*

Совершенствование высшего юридического образования как одна из целей инновационного развития

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [1] предусматривает формирование российской экономики на базе экономики лидерства и инноваций, которая получает доходы не от использования природных ресурсов, а от создания и внедрения новых, в том числе интеллектуальных технологий.

Риски, присущие любой сфере человеческой деятельности, понимаются как экономическая категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности (производственно-хозяйственной, финансовой, инновационной).

Инновационное развитие подразумевает новый качественный скачок в организации всей сопутствующей деятельности, включая правовое

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета на 2013 г.

обеспечение. Таким образом, можно утверждать, что одним из условий успешного инновационного развития является совершенствование высшего юридического образования, призванного формировать квалифицированные кадры для правового обслуживания инновационной экономики. Помимо этого, опережающее развитие образования само по себе относится к обязательным условиям преодоления рисков в процессе инновационного развития [2].

Одним из условий успешного инновационного развития является совершенствование высшего юридического образования, призванного формировать квалифицированные кадры для правового обслуживания инновационной экономики

В современных условиях общий вектор развития высшего образования, включая юридическое, будет определяться Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», вступающим в силу с 1 сентября 2013 г. (далее — Закон), где закрепляются современные требования к образованию, новые технологии и методы обучения, сетевое взаимодействие образовательных организаций. В Законе выделяются новеллы и позитивные начинания, среди которых ежегодный доклад Правительства РФ Федеральному Собранию о реализации государственной политики в сфере образования; расширение возможности применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий; возведение в ранг государственной политики выявления, поддержки и сопровождения молодых талантов, независимо от их социального положения; закрепление оплаты труда педагогических работников муниципальных образовательных организаций на уровне средней заработной платы по соответствующему субъекту Российской Федерации; обязанность учета мнения жителей сельского поселения при принятии решения муниципальными властями о реорганизации или ликвидации сельских школ. Важно то, что в Законе впервые в отечественной образовательной и правовой практике закрепляются возможности для осуществления

экспериментальной и инновационной деятельности в системе образования.

Обеспечение повышения качества высшего юридического образования

Создает ли Закон условия для повышения качества высшего юридического образования? Если говорить о качестве образования как внутривузовской проблеме, то следует отметить, что в учебных заведениях необходимо придавать значение семи основополагающим факторам:

- совершенствованию образовательных продуктов, в том числе учебников, учебных пособий, тестовых компьютерных заданий, обобщению материалов практики;
- развитию научно-педагогического потенциала профессорско-преподавательского состава;
- мотивации студентов к отличной учебе и активной жизненной позиции;
- совершенствованию учебно-методического обеспечения, введению новых форм контроля знаний обучающихся, в частности балльно-рейтинговой системы;
- модернизации материально-технической и информационной базы учебного процесса;
- совершенствованию управления учебным процессом;
- усилению интеграции с работодателями.

Анализ документов Минобрнауки России показывает, что разрешение проблемы качества юридического образования может состоять в следующем. *Во-первых*, профессиональных юристов, подготовленных на бюджетные средства и гарантированно (или обязательно) трудоустроенных в государственные учреждения, в настоящее время должно быть меньше, и обучены они должны быть более качественно. Государство должно быть абсолютно уверено в их квалификации, а выпускники — в обязательности направления на государственную службу. *Во-вторых*, интересы общества, экономики, граждан могут быть, в дополнение к плановой подготовке, самоурегулированы платным образованием (профессиональным или вторым на базе высшего, среднего специального и т. д.) и повышением общей правовой грамотности населения [2, с. 32–33].

Недостатки юридического образования

На основе изучения проблемы качества юридического образования можно сделать вывод, что во

многих вузах имеются недостатки в подготовке юристов, которые нередко заключаются:

- в стихийном, внеплановом развитии юридического образования без учета объективных потребностей практики;
- в несоответствии труда преподавателей юристов современным требованиям;
- в отрыве учебных программ от актуальных проблем практики и науки, перегруженности дублирующими материалами.

Помимо этого, в вузах достаточно слабо развивается научно-исследовательская работа.

В связи с возрастанием числа учебных заведений, осуществляющих подготовку правоведов, увеличивается число лиц, получивших диплом юриста, но не знающих, например, как написать исковое заявление в суд и в каком порядке производится оплата госпошлины.

Остается низким уровень самообразования, хотя сейчас доступны многие ресурсы: Интернет, электронные базы данных, информационно-справочные системы, включая «Гарант» и «КонсультантПлюс», специализированные периодические издания. Несмотря на все это, многие будущие юристы предпочитают «скачивать» готовую контрольную или курсовую работу из Интернета. Навыки самообразования студентам не прививаются. Поэтому представляется, что даже при заочной форме обучения должно быть намного больше часов непосредственного, «живого» общения преподавателей со студентами. Особенно большую пользу приносят занятия с практикующими юристами, на которых можно узнать по тому или иному вопросу мнение человека, который не только в теории, но и на практике применяет свои знания. Причем во время обсуждения у студентов формируется юридическая лексика, в какой-то мере вырабатывается ораторское искусство, которым должен обладать юрист.

Введение единого образовательного стандарта

Существует мнение, что в коммерческих юридических вузах должны преподаваться только юридических дисциплины, без «посторонних» для юристов предметов. С данным мнением нельзя согласиться, поскольку в таком случае получится, что юрист, закончивший подобное учебное заведение и не изучавший «сторонние дисциплины», каковыми вполне могут оказаться история государства и права, этика, политология, будет не кон-

курентоспособен на рынке труда. Ни для кого не секрет, что профессия юриста — одна из тех, что связана с непосредственным общением с людьми. Невозможно представить юриста, отлично знающего современное гражданское право, но не имеющего понятия о том, когда же оно зародилось, каковы его корни, какие изменения с ним происходили; не имеющего представления об основах бухгалтерского учета и других вопросах, с которыми придется сталкиваться в практической деятельности. К тому же возникает вопрос о том, как данный юрист будет вести себя с людьми, если он прослушал лекции по этике, но на практике полученные знания не применяет? Этика, может быть, и является «сторонним» предметом, но она должна изучаться будущими юристами, так же как риторика, основы бухгалтерского учета и другие дисциплины, которые необходимы для подготовки грамотных юристов.

Любое высшее учебное заведение, независимо от источника его финансирования, должно обеспечивать надлежащее качество предоставляемых образовательных услуг

Следует сделать вывод, что образовательный стандарт для государственных и коммерческих вузов должен быть один, однако коммерческие вузы могут расширять и дополнять свои программы, вводя интересующие студентов спецкурсы, т. е. не уменьшать объем полученных знаний, а увеличивать. Любое высшее учебное заведение, независимо от источника его финансирования, должно обеспечивать надлежащее качество предоставляемых образовательных услуг. В этой связи качество образования должно обеспечиваться повсюду, его стандарты должны действовать на всей территории Российской Федерации.

Работа по профориентации молодых людей

Многие специалисты, получившие высшее образование, оказываются невостребованными на рынке труда. И часто из-за того, что не смогли перед началом обучения определиться с выбором будущей профессии и пошли учиться, чтобы получить

любое высшее образование, или потому, что уровень полученных знаний недостаточен для того, чтобы сразу после окончания обучения устроиться на работу. В настоящее время в школах активно проводится работа по профориентации, в ходе которой будущим студентам рекомендуются учебные заведения (а в перспективе и будущие профессии), отвечающие их мотивации и способностям. На сегодняшний момент работа по профориентации школьников признана необходимой, о чем свидетельствует, в частности, увеличение числа школ, где такая работа проводится.

Необходимость пересмотра программ обучения

Все больше проявляется такая серьезная проблема, как недостаточное соответствие образовательной юридической сферы характеру и содержанию российских реформ. Для ее решения необходима постоянная адаптация содержания высшего юридического образования посредством образовательных и профессиональных программ к нуждам общества. Следует предусмотреть новые специализации в юридических учебных заведениях с учетом современных видов юридической практики. В частности, имеется в виду введение дополнительной квалификации «юрист со специализированной подготовкой для работы в суде», так как в настоящее время секретарь суда, секретарь судебного заседания, помощник судьи должны иметь высшее юридическое образование.

Представляется необходимым учитывать реальные потребности страны в уровне знаний и умений, которые необходимы для работы юристов на различных должностях. Так, для работы секретарем суда, секретарем судебного заседания или начальником отдела суда степень бакалавра является достаточной, что позволит сэкономить средства, затрачиваемые на образование будущих специалистов.

Важен вопрос о получении второго высшего образования. В судах на большинство должностей должны назначаться юристы, окончившие полный курс вуза. Но из-за низкой заработной платы эти должности, как правило, замещаются людьми, которые порой имеют высшее образование, но не юридическое. Возможно, что в данном случае второе высшее образование должно быть бесплатным для работников, проработавших в судах определенное время, например три года и более. Можно установить квоты на получение

юридического образования при государственной поддержке. Представляется также необходимым разработать и утвердить перечень должностей, которые могут занимать выпускники юридических вузов в соответствии с образовательно-квалификационным уровнем: бакалавр — для секретарей судебного заседания, секретарей суда; специалист — для судей и помощников судей.

Выводы

В последние годы юридическое образование испытывало бурный рост популярности в российском обществе, что сопровождалось ростом числа выпускников, имеющих высшее юридическое образование. Но не все вузы смогли обеспечить возможность получения студентами качественного юридического образования. Проблема получаемого студентами низкого уровня знаний должна быть решена посредством усиления контроля государства за качеством получаемого образования, которое должно быть единым для вузов, вне зависимости от источников его финансирования.

Необходимо сохранять и применять уже накопленный позитивный опыт в сфере образования, в том числе юридического. Важной представляется ориентация на сохранение лучших традиций и стандартов классической российской школы и образования. Получаемое юридическое образование должно формировать всесторонне развитую личность, которая будет отвечать потребностям общества и высоким требованиям, предъявляемым к различным юридическим профессиям. Только в этих условиях система высшего юридического образования будет объективно способствовать инновационному развитию экономики страны.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р // Собрание законодательства РФ. 24.11.2008. № 47. Ст. 5489.
2. Грудцына Л. Ю. Гражданское общество и сфера частных интересов // Образование и право. 2012. № 12 (40).
3. Пашенцев Д. А. Правовые основы инноваций и инновационной деятельности в Российской Федерации // Евразийский юридический журнал. 2012. № 7.

УДК 336.225

Правовые аспекты категории «риск» в сфере противодействия легализации преступных доходов

Приводятся результаты исследования существующих концепций категории «риск» в экономике и различных отраслях права. Рассматриваются научные подходы к классификации рисков и к использованию категории «риска» в праве, а также правовые аспекты категории «риск» применительно к сфере банковского надзора и подходу, основанному на оценке риска, в сфере противодействия легализации преступных доходов.

Ключевые слова: правовой риск; юридический риск; отмыwanie денег; риск-менеджмент; факторы риска.

The author gives the results of the study of the existing concepts of the category of «risk» in economics and various branches of law. Other issues include scientific approaches to risk classification and the use of the category of «risk» in law as well as legal aspects of the category of «risk» in relation to the field of banking supervision and practice based on risk assessment in the field of combating money laundering.

Keywords: legal risk; compliance risk; money laundering; risk management; risk factors.



Фомин Владимир Николаевич

аспирант кафедры «Налоговое право» Финансового университета
E-mail: fominvn@mail.ru

Общее определение категории «риск»

Риску подвержены все сферы человеческой деятельности [1, с. 28]. Существующие подходы к формированию понятия «риск», получившие распространение в теориях вероятности и принятия решений, философии, экономике, социальных науках, позволяют сделать вывод об его многоаспектности в общественной практике и научном знании [2, с. 11]. Некоторые ученые-экономисты полагают, что понятие «риск» требует специального научного определения в качестве одной из основных экономических категорий [3, с. 20]. Например, И. Т. Балабанов утверждает, что риск — это

экономическая категория [4, с. 439]. Э. А. Смирнов рассматривает риск в контексте толкования этого слова, данного в словаре С. И. Ожегова, как возможность опасности, неудачи [5, с. 122]. При этом под риском подразумеваются возможная опасность потерь [4, с. 439]; событие, которое может произойти или не произойти [4, с. 439]; возможность того, что при осуществлении выбранного варианта решения поставленная цель не достигается [3, с. 17]. По мнению Р. М. Качалова, риск — это явление, которое, будучи возведено в ранг экономической категории, позволяет характеризовать качество принимаемых хозяйственных решений в деятельности предприятия с точки зрения степени достижения поставленной цели [3, с. 24]. Он же указывает, что в экономической литературе термин «риск» зачастую употребляется с неопределенным значением. Отсутствие единого подхода к характеристике определения понятия «риск» подтверждается и тем, что одна из концепций риска связана с количественной стороной явления (величиной потерь или вероятностью неудачи), а другая концепция — с качественной стороной определения «риск» (возможным отклонением от намеченной цели, которое является следствием

выбора решения из альтернативных вариантов) [3, с. 24]. Множественность подходов к определению риска, по нашему мнению, обусловлена, главным образом, его разноплановым проявлением в различных областях научного познания и практической деятельности человека.

Использование категории «риск» в праве

Категория «риск» используется в различных отраслях права и не является универсальной. Например, А. А. Арямов относит риск к правовому институту, обремененному межотраслевыми и внутриотраслевыми противоречиям, которые являются причинами его невостребованности в практической деятельности, в том числе в судебной. Однако следует отметить, что А. А. Арямов, приводя доводы в пользу своей аргументации, не во всех случаях обоснованно, по нашему мнению, оперирует разнородными правовыми категориями. В частности, подразделяя право на публичное и частное, он относит к нормам частного права не только нормы гражданского, но и финансового¹ права, где указанный институт риска служит основанием для упреждающего перераспределения убытков. При этом А. А. Арямов указывает на то, что в рамках гражданского права риск также выполняет компенсирующую функцию, а в нормах административного и уголовного права риск служит основанием для освобождения от юридической ответственности [1, с. 20–21]. В отечественной цивилистике, как полагает А. Г. Афонченко, устоялись три концепции риска — объективная, субъективная и дуалистическая [6]. Основания для первых двух концепций предложены Е. О. Харитоновым: объективный риск находится в одной плоскости с ответственностью, а субъективный является явлением, однопорядковым с виной. По его мнению, под объективным риском следует подразумевать возможные убытки или расходы, которые возложены законодателем на определенное лицо. Субъективный риск — это предвидение лицом возможных отрицательных последствий своих правомерных действий, направленных на достижение общественно полезной цели². Третья

¹ Большинство юристов-правоведов относит финансовое право к сфере публичного права.

² Подробнее см. Харитонов Е. О. Категории субъективного и объективного риска в советском гражданском праве // Проблемы

концепция объединяет объективный и субъективный подходы. В данном случае субъективная сторона риска связана с выбором альтернативы, расчетом вероятности исхода выбора. Объективная сторона риска обусловлена формой количественно-качественного выражения неопределенности, отражающей реально существующие явления, процессы, стороны деятельности общественной жизни. При этом риск порождается не только процессами субъективного характера, но и такими процессами, существование которых не зависит от сознания человека [6, с. 56–60]. По мнению А. Г. Мартиросяна, неоднозначность и крайняя противоположность взглядов на риск в гражданском праве порождены несколькими причинами, среди которых можно выделить, *во-первых*, спорное понимание вины как основания гражданско-правовой ответственности и сущности вины в гражданском праве; *во-вторых*, расширение сферы договорного права как формы общения между субъектами предпринимательской деятельности; *в-третьих*, нахождение категории риска в «пограничной зоне» между частными и публичными интересами [7, с. 80]. Исследуя юридический, экономический и психологический аспекты риска в контексте универсализации проблем риска, А. А. Арямов приходит к выводу, что риск — это сознательное волевое поведение лица, направленное на достижение правомерного положительного результата в ситуации с неоднозначными перспективами развития, предполагающей вероятное наступление неблагоприятных последствий, повлекшее причинение прогнозируемого вреда. При этом сущностью риска, по его мнению, является отклонение действительных данных от оценки сегодняшнего состояния и прогнозов будущего развития ситуации [1, с. 25–26]. В свою очередь, Р. А. Крючков, изучая категорию риска в праве, сформулировал следующее определение риска с правовой точки зрения: риск — это присущая человеческой деятельности объективно существующая и в определенных пределах способная к оценке и волевому регулированию вероятность понесения субъектами правоотношений негативных последствий вследствие наступления неблагоприятных событий, закономерно связанных с разнообразными предпосылками

правоведения. Республиканский межведомственный сборник. Киев: Вища шк., 1979, Вып. 40. — С. 63–70.

(факторами риска). По его мнению, риск — это сложносоставное явление, с одной стороны, имеющее объективно-статическую сторону (ситуацию неопределенности, основанную на факторах риска) и субъективную (деятельностную) сторону (оценку и волевое регулирование), а с другой стороны, риск имеет двойственный — субъект-объектный характер. Субъективными элементами выступают субъект и волевое регулирование, а объективными — факторы и ситуация риска [2, с. 8, 14–15]. Как полагает А. А. Арямов, имеющиеся определения риска лишь освещают проблему выбора в альтернативной ситуации, но не раскрывают его содержательной стороны [1, с. 17]. Проведенный автором настоящей статьи анализ различных подходов ученых к категории «риск» показывает, что в праве нет единства мнений относительно теории риска. Однако можно сделать вывод, что, несмотря на отсутствие такого единства, в современном понимании рисков преобладают вероятностные концепции, которые, по мнению Р. А. Крючкова, выступают ориентиром для доктринальных и законодательных дефиниций риска [2, с. 7].

Классификация рисков

Наряду с выработкой различных подходов к определению понятия «риск», учеными делаются попытки обоснования классификации рисков. Так, А. А. Арямов считает, что более убедительна та классификация, в основе которой лежит сфера возникновения риска, т. е. внешние, не связанные с деятельностью рискующего субъекта угрозы, обрушившиеся на него извне, и внутренние, заключающиеся в основной или производной деятельности рискующего субъекта [1, с. 34, 35]. Р. А. Крючков предлагает классификацию рисков в зависимости от различных критериев, выделяя при этом в общей классификации правовой и договорный риск [2, с. 19]³.

Определение правового риска

Связывая определение юридических рисков в качестве самостоятельного типа рисков в общей классификации с правовой оценкой риска в чистом виде, Р. А. Крючков ссылается на формулировку, содержащуюся в письме Банка России от

³ Далее по тексту автор настоящей статьи использует понятия «правовой риск» и «юридический риск» как синонимичные.

23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» [8, с. 24–25], где правовой риск определяется как риск возникновения у кредитной организации убытков [9]. Чтобы понять обоснование дефиниции «правовой риск», изложенной Банком России, следует обратиться к работе Т. Э. Рождественской, в которой значительное внимание уделяется правовому риску и его роли в оценке деятельности кредитных институтов [7, с. 2]. Приводя варианты определения правовых рисков, Т. Э. Рождественская показывает, что в настоящее время в банковской деятельности и в научной литературе не существует единого согласованного понятия «правовой риск» [7, с. 101–103, 114–115]. При этом важно отметить, что работа Т. Э. Рождественской посвящена исследованию правового механизма реализации Базельских принципов банковского надзора (*Core Principles for Effective Banking Supervision*) в Российской Федерации, где правовой риск рассматривается как один из видов банковских рисков, поскольку основная задача Базельского комитета по банковскому надзору (*Committee on Banking Supervision of the Bank for international Settlements*) состоит во введении единых стандартов в сфере банковского регулирования. По мнению автора настоящей статьи, важными являются следующие положения, на которые обратила внимание Т. Э. Рождественская: риск связан с опасностью, и правовой риск возникает в случае, если права и обязанности участников расчетов четко не определены [7, с. 113–115]. На наш взгляд, отсутствие четкого определения прав и обязанностей порождает риск не только для участников расчетов, но и для участников любого правоотношения. Не менее актуален вывод, сделанный Майклом Кенни, согласно которому не существует стандартного определения правового риска, и если его установить, то оно не будет полезным. Это просто риск, который юристы могут помочь обнаружить или уменьшить⁴. Примечательность исследования Т. Э. Рождественской, на наш взгляд, также заключается в изложении современных подходов к пониманию правового риска, в котором общим началом является не сама интегральная дефиниция понятия, а идея его включения в существующую систему управления другими рисками

⁴ Подробнее см. Michael Kenny. Legal risk and the financier. URL: [http://www.wfw.com/Publications/Publication131/\\$FILE/NCBR_article_Kenny.pdf](http://www.wfw.com/Publications/Publication131/$FILE/NCBR_article_Kenny.pdf) (дата обращения: 11.06.2013)

(риск-менеджмент). В данном контексте первоочередной становится проблема классификации не самих рисков, а их источников на основе субъективных и объективных факторов. Необходимость понимания факторов риска следует из работ А. А. Арямова и Р. А. Крючкова, приведенных в настоящей статье. При этом необходимо отметить, что Р. А. Крючков включает термин «фактор риска» (предпосылки) в авторское определение риска. Т. Э. Рождественская указывает на важность углубленной классификации источников риска с целью построения стандартизированной матрицы, состоящей из субъективных и объективных факторов, для использования в менеджменте риска соответствующего банка. При этом методологический принцип, признающий потенциальную угрозу совершения юридической ошибки любым сотрудником банка, будет иметь значение при построении классификации правовых рисков, т. е. чем больше действия лица соответствуют нормам действующего законодательства, тем меньший правовой риск несут эти действия [7, с. 121].

Подход, основанный на оценке риска, в сфере противодействия легализации преступных доходов

В настоящее время происходящие процессы глобализации мирового экономического пространства находят свое отражение во многих сферах общественной жизни, которые должны адекватно противостоять возникающим вызовам и угрозам в глобальном мире. Одной из таких современных транснациональных угроз надежности, стабильности и целостности международной финансовой системы является отмывание (легализация) преступных доходов. В своем выступлении в рамках Петербургского международного экономического форума, проходившего в июне с. г. в Санкт-Петербурге, Президент Российской Федерации В. В. Путин одобрительно высказался о ряде идей так называемой «молодежной двадцатки». В частности, по борьбе с нелегальной финансовой деятельностью, в особенности с уходом в оффшоры и отмыванием денег. Президент Российской Федерации также подчеркнул, что такая работа уже ведется как на национальном, так и на международном уровне, и указал, что российское законодательство приводится в соответствие с требованиями Организации экономического сотрудничества и развития и Группы по раз-

работке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ⁵) (*Financial Action Task Force — FATF — GAFI*). Серьезные изменения уже вносятся в уголовное, банковское, налоговое законодательства, и они направлены на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем.

Мандат ФАТФ заключается в установлении стандартов и содействию эффективному осуществлению правовых, регулятивных и оперативных мер по борьбе с отмыванием денег, финансированием терроризма и финансированием распространения оружия массового уничтожения, и другими угрозами, связанными с целостностью международной финансовой системы

Необходимо отметить, что акты ФАТФ, Председателем которой с 1 июля 2013 г. является Россия, и акты Базельского комитета по банковскому надзору при Банке международных расчетов, о котором было сказано выше, относятся к документам так называемого «мягкого права» (*soft law*) и не считаются юридически обязательными. Однако условия принятия этих актов таковы, что игнорирование государством их норм в национальном законодательстве или на практике может быть результатом соответствующего, в том числе экономического, воздействия на государство и его субъекты экономической деятельности со стороны других участников, принявших на себя условия таких актов. Наш интерес к позиции ФАТФ и Базельского комитета в рамках проводимого исследования обусловлен тем, что ФАТФ признает положения Основных принципов эффективного банковского надзора, изданных Базельским комитетом в качестве основных принципов надзора, связанных с противодействием отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения

⁵ ФАТФ является межправительственной организацией [10, с.7], созданной в 1989 г.

оружия массового уничтожения⁶, для финансовых учреждений [9, с. 23].

В настоящее время основными стандартами, разработанными ФАТФ, являются Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения (*International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation. The FATF Recommendations*). Они устанавливают комплексную и последовательную структуру мер, которые следует применять странам для установления национальных режимов ПОД/ФТ/Р с целью защиты международной финансовой системы.

Новая редакция Рекомендаций ФАТФ была принята в феврале 2012 г. с учетом обновленного мандата ФАТФ и новых возникающих угроз. В процессе обновления Стандартов ФАТФ международное экспертное сообщество пришло к выводу, что важным условием развития национальных режимов ПОД/ФТ/Р является выявление рисков отмывания денег и финансирования терроризма как в национальном масштабе, так и на уровне финансовых и нефинансовых учреждений, а также в сфере надзора за ними. Этот вывод был положен в основу действующей редакции Рекомендаций ФАТФ, в которой сделан акцент на необходимость применения подхода, основанного на оценке риска (*the risk-based approach*), который призван стать инструментом гибкого применения системы мер противодействия с целью повышения эффективности предпринимаемых мер и стимулирования финансовой интеграции [10, с. 14]. Странам сначала необходимо определить, оценить и понять риски отмывания денег и финансирования терроризма, с которыми они сталкиваются, и только затем принять соответствующие меры по их устранению. В связи с этим подход, основанный на оценке риска, является центральным элементом обновленных Стандартов ФАТФ [9, с. 8, 10; 11, с. 4] и направлен на применение соразмерных мер ПОД/ФТ/Р, т. е. на соответствие принимаемых мер выявленным рискам и на эффективное распределение имеющихся на эти цели ресурсов [9, с. 31; 12, с. 6].

Проведенное автором настоящей статьи исследование показало, что подход, основанный на

оценке риска, приведенный ФАТФ в качестве примера в Руководящих указаниях [11], методологически соответствует Международным стандартам ISO, разработанным Международной организацией по стандартизации [12], положения которых введены в Российской Федерации соответствующими идентичными государственными стандартами [13]. В Руководящих указаниях ФАТФ определение риска содержит вероятностный характер влияния неопределенности на цели в зависимости от внутренних и внешних факторов и воздействий, которые порождают неопределенность в достижении цели. Необходимо отметить, что ФАТФ адаптирует термины, разработанные ISO, для сферы ПОД/ФТ/Р [11, с. 6–7] и вводит новые понятия, в частности «факторы риска» (*risk factors*), которые включают «угрозы» (*threat*) и «уязвимости» (*vulnerabilities*). Однако концептуально подход, основанный на оценке риска, в целях ПОД/ФТ/Р остается, по нашему мнению, в рамках менеджмента риска. В Руководящих указаниях ФАТФ «правовой риск» отдельно не выделяется, а используется термин «правовые факторы» (*legislative factors*).

К ним ФАТФ относит:

- систему уголовного правосудия и правовую среду;
- простоту (*ease*) принятия новых законов;
- процесс пересмотра действующего законодательства;
- влияние международных стандартов на национальное законодательство;
- сильные и слабые стороны законодательства по борьбе с тяжкими преступлениями и организованной преступностью;
- сильные и слабые стороны действующего законодательства в сфере ПОД/ФТ [11, с. 42].

Базельский комитет по банковскому надзору также рассматривает правовые (юридические) риски (*legal risks*) не отдельно, а как составную часть операционного риска [15, с. 59].

Таким образом, ФАТФ в оценке рисков придерживается концепции, ориентированной на перечисление внешних и внутренних объективных рискогенных факторов с целью построения матрицы анализа рисков, где практически отсутствует субъективная составляющая — внутреннее психологическое, осознанное, волевое состояние субъектов отношений. По нашему мнению, такая концепция указывает на то, что в настоящее время в определении риска акцент делается на процессе управления правовыми рисками, т. е. на методике работы и принятии

⁶ В настоящей статье выражение «противодействие отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения» в соответствующих падежах обозначается аббревиатурой ПОД/ФТ/Р.

превентивных мер, а сами правовые риски в таком смысле оказываются синонимом признаков будущих конкретных правовых проблем [7, с. 105].

Литература

1. Арямов А. А. Общая теория риска: юридический, экономический и психологический анализ: монография. 2-е изд., перераб. и доп. М.: РАП; Волтерс Клувер, 2010. 208 с.
2. Крючков Р. А. Риски в праве: генезис, понятие и управление. Автореф. дис... канд. юр. наук. Н. Новгород, 2011. 27 с.
3. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002. 192 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. 3-е изд. М.: Перспектива, 1998. 656 с.
5. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 271 с.
6. Афонченко А. Г. Сущность и значение риска как цивилистической категории // Современное право. 2007. № 8.
7. Рождественская Т. Э. Правовые механизмы реализации Базельских принципов банковского надзора в Российской Федерации: монография. М.: ЮРКОМПАНИ, 2011. 204 с. Крючков Р. А. Аналитическая стадия правового управления рисками // Правовые вопросы недвижимости. 2010. № 1.
8. International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation. The FATF Recommendations. February 2012. URL: <http://www.fatf-gafi.org/documents/documents/the40recommendationspublishedoctober2004.html> (дата обращения: 08.06.2013).
9. Фомин В. Н. Международные стандарты ФАТФ по борьбе с отмыванием денежных средств // Финансовое право. 2012. № 8.
10. FATF Guidance. National Money Laundering and Terrorist Financing Risk Assessment. February 2013. URL: <http://www.fatf-gafi.org/documents/documents/nationalmoneylaunderingandterroristfinancingriskassessment.html> (дата обращения: 10.06.2013).
11. ISO 31000:2009 Risk management – Principles and guidelines; ISO Guide 73:2009 Risk management – Vocabulary – Guidelines for use in standards; ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques.
12. ГОСТ Р ИСО 31000–2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство; ГОСТ Р 51897–2011 / Руководство ИСО73:2009. Менеджмент риска. Термины и определения; ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010–2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска.
13. Basel Committee on Banking Supervision. Core Principles for Effective Banking Supervision. September 2012. URL: <http://www.bis.org/publ/bcb230.htm> (дата обращения: 11.06.2013).

Из выступления В.В. Путина на пресс-конференции по итогам рабочего заседания глав государств и правительств стран-участниц Форума стран – экспортеров газа 01.07.2013 г.

По мере роста торговли сжиженным природным газом будет меняться ситуация на газовом рынке, он будет таким же глобальным, как и торговля нефтью. Ведь сегодня заключили контракт на поставку нефти, а танкеры уже стоят в порту, и – раз, сразу пошла поставка. В газовой отрасли это невозможно, это другой товар. Но когда будет большое количество этих газозовозов и они будут по всему миру двигаться, стоять и ждать своей очереди, тогда появятся какие-то черты этого рынка, напоминающие нефтяной. И тогда, наверное, можно думать уже о каких-то других формулах ценообразования. Но на сегодняшний день привязка цены газа к цене на нефть и нефтепродукты является самой справедливой и самой рыночной, потому что она определяется на биржах и на рынке. Собственно говоря, практически все другие энергоносители так или иначе привязаны к цене на нефть. Почему? Потому что все же определяется в гигакалориях. Сколько получается эффект при сжигании от одного вида топлива, другого, третьего. Все сравнивается по формуле определенной и получается цена, которая является справедливой на сегодняшний день.

УДК 336.22

Оценка налогового состояния региона в целях снижения рисков бюджетной системы

Раскрывается содержание понятия «налоговое состояние». Предложена совокупность показателей, характеризующих налоговое состояние региона, приводится методика расчета основных показателей, определяется их взаимосвязь, степень детализации.

Ключевые слова: налоговое состояние; налогообъемность; задолженностеемкость; коэффициент поступления (начисления) налогов; индексный подход.

The paper discloses the content of the concept of «tax status». The author proposes a set of parameters describing tax status of the region and a method of calculating the basic parameters, their interrelation and the degree of detail.

Keywords: tax status; tax to revenue ratio; arrears; tax receipt coefficient; tax charges coefficient; index approach.



**Позов Иван
Артурович**

аспирант кафедры финансов
Санкт-Петербургского
государственного
экономического университета
E-mail: ipozov13@gmail.com

Определение понятия «риск»

Управление является комплексным процессом, осуществляемым в условиях непрерывно меняющихся внутренних параметров и состояния внешней среды, которые характеризуются динамичностью и сложностью, что обуславливает наличие многочисленных угроз и рисков.

Не ставя перед собой задачу представить в данной статье собственную трактовку понятия «риск», автор присоединяется к мнению Е. С. Вылковой и Д. А. Мизгилина, которые на основе критического осмысления многочисленных дефиниций дали свое определение и считают риски в сфере налогообложения неотъемлемым условием осуществления действий или бездействия с вероятностными неблагоприятными последствиями, выражающимися в возможности получения отрицательного

или нежелательного результата в сфере налогообложения [1, с. 128–129].

Автор согласен с позицией ряда специалистов, что управление налогообложением — это воздействие на индивидуумов и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их поведение в рамках совокупности экономических и организационно-правовых отношений между государством и экономическими субъектами в области перераспределения в законодательно предписанном порядке стоимости товаров, работ и услуг путем трансформации налоговых платежей в налоговые поступления бюджетной системы на получение оптимальных желаемых результатов путем преобразования входящих ресурсов в соответствующую продукцию (результаты) на «выходе» на различных стадиях жизненного цикла экономического субъекта в соответствие с выбранной стратегией [2, с. 51].

Соответственно при налогообложении возникают риски, которые целесообразно нивелировать. Для этого необходимо в том числе оценивать налоговое состояние региона.

Определение понятия «налоговое состояние региона»

По мнению автора, налоговое состояние региона — это совокупность количественных относительных и индексных показателей, а также качественных параметров, т. е. правил и условий налогообложе-

ния в виде налоговых льгот, преференций и иммунитетов в определенный момент времени на соответствующей территории, представляющих комплекс характеристик налогообложения в субъекте Российской Федерации, подверженных изменению в рамках проводимых экономических реформ под воздействием внутренних и внешних факторов и отражающих уровень обеспеченности конкретного региона налоговыми ресурсами, рациональность их формирования и эффективность использования, создающих основу для принятия грамотных решений по управлению налогообложением.

Показатели налогового состояния региона

Для оценки налогового состояния региона предлагается следующая совокупность основных количественных показателей, характеризующих налоговое состояние субъекта РФ.

I. *Первый блок показателей* рассчитывается на основе данных, содержащихся в Отчетах о начислении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (форма № 1-НМ, утвержденная приказом ФНС России от 14.12.2010 № ММВ-7-1/705@, раздел I «Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации»).

Среди основных показателей данного блока прежде всего рассчитывается группа показателей налоговой емкости, а также аналогичные и производные от нее показатели. Автор, во-первых, рассматривая налоговую емкость в составе показателей налогового состояния, ставит перед собой задачу детально исследовать этот показатель, во-вторых, предлагает ранжировать значения соответствующего показателя в российских регионах по возрастанию, чтобы использовать полученные значения для расчета индексных показателей по конкретному субъекту Российской Федерации; в-третьих, оценивать возможные тенденции и риски в случае, если значение показателя окажется ниже, чем по Российской Федерации в целом, или ниже, чем в соответствующем регионе.

Рассчитаем вначале показатель H_e — налоговую емкость ВВП (ВРП):

$$H_e = \frac{\sum H_n}{\text{ВРП}}, \quad (1)$$

где $\sum H_n$ — сумма поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему региона;

ВРП — валовой региональный продукт в текущих основных ценах.

Данный показатель, как и все последующие, автор рассчитал по всем субъектам Российской Федерации, проранжировав их по мере возрастания значения и определив место Саратовской области среди других российских регионов. Отметим, что предлагаемая автором методика может быть использована и для любого другого региона Российской Федерации.

В 2011 г. минимальное значение налоговой емкости было у Республики Дагестан и равнялось 0,054 (самое плохое с позиции государства и привлекательное для потенциальных инвесторов и собственников организаций), а максимальное — у Ханты-Мансийского автономного округа — Югра — 0,612. Среди областей, например у Саратовской области, значение H_e было равным 0,177, и данный регион занимал 54-е место среди субъектов Российской Федерации по уровню данного показателя. При этом Саратовская область имела более низкий уровень H_e , нежели этот показатель в целом по Российской Федерации (0,2146) и по Приволжскому Федеральному округу (0,2163). Таким образом, в Саратовской области имеются риски налогообложения по данному показателю, выражающиеся в недостаточном формировании доходной базы регионального бюджета для решения задач по развитию данного субъекта. В силу ограниченности объема публикации автор приводит конкретные цифры только по этому показателю, а далее — только методику расчета.

В числителе $\sum H_n$ региона показатели могут детализироваться.

Первое направление детализации — по уровням бюджетной системы, позволяющее рассчитать налоговую емкость ВРП в части налогов, сборов, иных обязательных платежей, поступающих в доходы федерального бюджета ($H_{eф}$); в доходы консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации ($H_{eк}$) и в доходы местных бюджетов ($H_{eм}$). Возможно проведение дальнейших расчетов для обоснования степени влияния на H_e показателей $H_{eф}$, $H_{eк}$ и $H_{eм}$.

Второе направление детализации — по конкретным налогам и сборам, предполагающее расчет следующих показателей:

- налоговую емкость ВРП в части налогов на прибыль и доходы ($H_{e_{нпд}}$), в том числе в части налога на прибыль организаций ($H_{e_{нп}}$) и налога на доходы физических лиц ($H_{e_{ндфл}}$), которые также можно детализировать.

В данном блоке в рамках детализации налоговой емкости ВРП в части конкретных налогов следует также рассчитывать:

- налогоемкость ВРП в части налогов на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации (косвенных налогов) ($H_{нк}$), в том числе налогоемкость ВРП в части НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации ($H_{ндсрф}$); в части акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации (H_a); в части налогов на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь и Республики Казахстан ($H_{абк}$); в части НДС на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации ($H_{ндсввоз}$); в части акцизов по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию Российской Федерации ($H_{аввоз}$) и т. д.

Третье направление детализации — по видам ОКВЭД. Расчеты налоговой емкости в данном случае производятся на основе данных Отчета по форме 1-НОМ «Начисление и поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности», утвержденного приказом ФНС России от 14.12.2010 № ММВ-7-1/705@.

В качестве примера приведем порядок расчета налоговой емкости по организациям с основным видом деятельности — строительство.

Для этого рассчитаем два показателя:

1) налогоемкость по организациям с основным видом деятельности (H_{ec1}) — строительство по ВРП в целом:

$$H_{ec1} = \frac{\sum H_{пс}}{ВРП}, \quad (2)$$

где $\sum H_{пс}$ — сумма поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему региона по организациям с основным видом деятельности — строительство;

2) налогоемкость по организациям с соответствующим видом деятельности по ВРП в этом виде деятельности (H_{ec2}). В данном случае это налогоемкость по организациям с основным видом деятельности «строительство» по ВРП в строительстве (ВРП_с).

$$H_{ec2} = \frac{\sum H_{пс}}{ВРПс}, \quad (3)$$

где ВРП_с — ВРП в строительстве, который рассчитывается по данным Росстата путем

умножения ВРП на показатель структуры ВРП по соответствующему виду деятельности.

По аналогии следует рассчитывать по два показателя налоговой емкости по организациям с основными видами деятельности согласно их перечню на сайте ФНС России и Росстата.

В составе первого блока показателей следует рассчитывать коэффициенты поступления налогов ($K_{нп}$):

- коэффициент поступления налогов 1:

$$K_{нп1} = \frac{\sum H_{п}}{\sum H_{н}}, \quad (4)$$

где $\sum H_{н}$ — начислено к уплате в текущем году налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (региона).

Детализация данного коэффициента возможна по уровням бюджетной системы, видам налогов, видам ОКВЭД;

- коэффициент поступления налогов 2:

$$K_{нп2} = \frac{\sum H_{п}}{\sum H_{к}}, \quad (5)$$

где $\sum H_{к}$ — контрольная сумма поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации (региона). Отметим, что в сводной отчетности ФНС России не содержится информации о данном показателе, и поэтому ее приходится получать из отчетности конкретных регионов. Производить расчеты данного коэффициента не столь целесообразно, так как далее нами предлагается расчет коэффициента начисления налогов:

$$K_{нн} = \frac{\sum H_{н}}{\sum H_{к}}, \quad (6)$$

По результатам расчетов показателей налоговой емкости и коэффициентов необходимо применительно к конкретному региону рассчитать индексы его соответствующей налоговой емкости ($I_{не}$) и индексы уровня того или иного коэффициента ($I_{к}$):

$$I_{не} = \frac{Не_{max} - Не_{региона}}{Не_{max} - Не_{min}}, \quad (7)$$

где $Не_{max}$ — максимальная соответствующая налогоемкость среди всех регионов Российской Федерации;

He_{\min} — минимальная соответствующая налогомкость среди всех регионов Российской Федерации;

$He_{\text{региона}}$ — соответствующая налогомкость в исследуемом регионе:

$$I_k = \frac{Nk_{\max} - Nk_{\text{региона}}}{Nk_{\max} - Nk_{\min}}, \quad (8)$$

где Nk_{\max} — максимальный коэффициент среди всех регионов Российской Федерации;

Nk_{\min} — минимальный коэффициент среди всех регионов Российской Федерации;

$Nk_{\text{региона}}$ — соответствующий коэффициент в исследуемом регионе.

Завершать расчеты в этой группе показателей налогового состояния региона следует исчислением средней арифметической и средней геометрической из совокупности показателей налогомкости и коэффициентов, характеризующих тот или иной уровень бюджетной системы, вид налогов, вид ОКВЭД, что позволит комплексно судить о налоговом состоянии региона в сравнении с другими субъектами Российской Федерации и оценивать его риски в сфере налогообложения.

В составе показателей, характеризующих налоговое состояние региона, автор предлагает рассчитывать комплекс показателей, характеризующих уровень налогообложения экономических субъектов (занятого населения, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей). В частности, уровень налогообложения занятого населения ($H_{\text{зн}}$) р следующей формулы:

$$H_{\text{зн}} = \frac{\sum N_{\text{п}}}{\text{Ч}_{\text{зн}}}, \quad (9)$$

где $\text{Ч}_{\text{зн}}$ — численность занятого населения в стране и по субъектам Российской Федерации в среднем за год.

Можно произвести соответствующие расчеты $H_{\text{зн}}$ по видам налогов, прежде всего НДФЛ и налогу на имущество физических лиц, а также налогам и взносам на социальные нужды; по видам ОКВЭД. В завершение можно определить место, занимаемое конкретным регионом по уровню рассчитанных показателей.

Минимальное значение $H_{\text{зн}}$ было в 2011 г. у Республики Дагестан и равнялось 14,96 тыс. руб. на одного занятого; у Республики Северная Осетия-Алания — 18,43 тыс. руб.; у Карачаево-Черкесской Республики — 22,97 тыс. руб.; у Кабардино-Балкарской Республики — 24,80 тыс.

руб.; у Республики Калмыкия 26,97 тыс. руб. Наибольшее значение $H_{\text{зн}}$ было у Ямало-Ненецкого автономного округа и равнялось 1459,94 тыс. руб. на одного занятого; у Ханты-Мансийского автономного округа — Югра — 1759,28 тыс. руб., достигая абсолютного максимума у Ненецкого автономного округа — 2406,87 тыс. руб. Саратовская область по данному показателю находится на 59-м месте со значением 61,37 тыс. руб. на одного занятого, что ниже, чем в целом по России (137,11 тыс. руб.), а также по Приволжскому федеральному округу (102,09 тыс. руб.), что свидетельствует о наличии рисков в сфере налогообложения у данного региона.

Уровень налогообложения юридических лиц ($H_{\text{юр}}$) считается по аналогии; в знаменатель ставится количество юридических лиц, запись о которых внесена в Единый государственный реестр юридических лиц. $H_{\text{юр}}$ можно детализировать по видам налогов, прежде всего по налогу на прибыль, косвенными налогами и т. д., а также по видам ОКВЭД с определением места, занимаемого конкретным регионом по уровню рассчитанных показателей.

Уровень налогообложения индивидуальных предпринимателей ($H_{\text{ип}}$) считается по аналогии; в знаменатель ставится количество индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей. Детализация $H_{\text{ип}}$ возможна, во-первых, по видам налогов, прежде всего по налогам на совокупный доход и налогам и взносам на социальные нужды в части страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, зачисляемых в Пенсионный фонд Российской Федерации.

II. *Второй блок показателей* рассчитывается на основе Отчетов о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации (форма № 4-НМ) утвержденная приказом ФНС России от 14.12.2010 № ММВ-7-1/705@. По алгоритму, рассмотренному выше применительно к первому блоку и с той же степенью детализации, рассчитываются задолженностеемкость (Z_c) (под которой понимается отношение различных видов задолженности к ВРП), аналогичные и производные от нее показатели, затем коэффициенты и индексы, которые обобщаются путем расчета средних арифметических и средних геометрических значений.

Отметим, что сумма задолженности в числителе рассчитываемых показателей задолженностеемкости может быть детализирована по возможной к взысканию задолженности; недоимке; урегулированной задолженности; реструктурированной задолженности; отсроченным и рассроченным платежам; задолженности, приостановленной к взысканию в связи с введением процедур банкротства; задолженности, взыскиваемой судебными приставами и т. д.

В рамках второго блока показателей необходимо также рассчитывать уровень налоговой задолженности применительно к занятому населению, организациям и индивидуальным предпринимателям.

III. Третий блок показателей рассчитывается на основе отчетов о результатах осуществления налогового и иных видов контроля, где содержатся сведения о дополнительно начисленных платежах (включая налоговые санкции и пени) по результатам камеральных и выездных проверок, что влияет на достоверность числителя показателя налоговой задолженности и приводит к его увеличению, тем самым улучшая значение данного показателя.

Сначала следует рассчитать дополнительную налоговую задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени). Среди рассчитываемых показателей есть налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных проверок ($H_{e_{допк}}$)

$$H_{e_{допк}} = \frac{\sum H_{п_{допк}}}{ВВП (ВРП)}, \quad (10)$$

где $\sum H_{п_{допк}}$ — дополнительно начислено по результатам камеральных проверок платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб. Сведения о проведении камеральных и выездных проверок берутся из Отчета по форме № 2-НК за соответствующий год, в разрезе субъектов Российской Федерации, раздел III «Сведения об организации и проведении камеральных и выездных проверок по состоянию на 01.01. соответствующего года», утвержденного на 2011 г. приказом ФНС России от 12.01.2011 № ММВ-7-1/2@.

В составе дополнительной налоговой задолженности рассчитывается также налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам выездных проверок ($H_{e_{допв}}$), в том числе налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно

начисленных по результатам выездных проверок налогов ($H_{e_{допвн}}$); налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам проверок организаций ($H_{e_{допорг}}$), в том числе налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам проверок организаций налогов ($H_{e_{допоргн}}$); налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных пени за несвоевременную уплату налогов, взносов, сборов и штрафные санкции по результатам проверок соблюдения банками требований, установленных ст. 46, 60, 76, 86 НК РФ ($H_{e_{доппс}}$). В заключение можно рассчитать налоговую задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных и выездных проверок ($H_{e_{допкв}}$), в том числе налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных налогов по результатам камеральных и выездных проверок ($H_{e_{допквн}}$) и, наконец, налоговая задолженность ВРП за счет дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных, выездных проверок, пени за несвоевременную уплату налогов, взносов, сборов и штрафные санкции по результатам проверок соблюдения банками требований, установленных ст. 46, 60, 76, 86 Налогового кодекса Российской Федерации ($H_{e_{доп}}$), что характеризует наибольшую степень налоговой задолженности в части дополнительных платежей.

Все перечисленные показатели можно идентифицировать как показатели, характеризующие корректировку налоговой задолженности региона.

Соответственно последовательно можно рассчитать налоговую задолженность скорректированную (H_{e_c})

Так, налоговая задолженность ВРП, скорректированная за счет дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных проверок ($H_{e_{с_допк}}$), рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{e_{с_допк}} = H_{e_c} + H_{e_{допк}} \cdot \quad (11)$$

По дополнительной и скорректированной налоговой задолженностям следует рассчитать индексы, базирясь на подходах, приведенных в формулах 7 и 8, а затем средние арифметические и средние геометрические из этих индексов.

Можно рассчитать уровень дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени) ($D_{нп}$), которые затем следует ранжировать по регионам, чтобы определить позицию того или иного субъекта Российской Федерации. Соответственно целесообразно рассчитывать уровень дополнительно начисленных платежей

(включая налоговые санкции и пени) на одну камеральную проверку ($D_{\text{нук}}$)

$$D_{\text{нук}} = \frac{\sum N_{\text{пдопк}}}{K_{\text{к}}}, \quad (12)$$

где $\sum N_{\text{пдопк}}$ – дополнительно начислено по результатам камеральных проверок платежей (включая налоговые санкции и пени);

$K_{\text{к}}$ – количество камеральных проверок.

Следует также рассчитать уровень дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени) на одну выездную проверку ($D_{\text{нв}}$); уровень дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени) на проверяемую организацию ($D_{\text{норг}}$).

Дополнительно начисленные платежи (включая налоговые санкции и пени) по результатам камеральных и выездных проверок оказывают влияние на достоверность числителя показателя уровня налогообложения экономических субъектов, приводя к его увеличению.

Так, применительно к уровню дополнительного налогообложения занятого населения можно рассчитать уровень дополнительного налогообложения занятого населения за счет дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных проверок ($H_{\text{зндопк}}$):

$$H_{\text{зндопк}} = \frac{\sum N_{\text{пдопк}}}{Ч_{\text{зн}}}. \quad (13)$$

Необходимо также исчислить уровень дополнительного налогообложения занятого населения за счет дополнительно начисленных платежей по результатам выездных проверок ($H_{\text{зндопв}}$), в том числе уровень дополнительного налогообложения занятого населения за счет дополнительно начисленных платежей по результатам выездных проверок налогов ($H_{\text{зндопвн}}$); уровень дополнительного налогообложения занятого населения за счет дополнительно начисленных пени за несвоевременную уплату налогов, взносов, сборов и штрафные санкции по результатам проверок соблюдения банками требований, установленных ст. 46, 60, 76, 86 НК РФ ($H_{\text{зндопнс}}$) и т. д.

Как отмечалось выше, перечисленные показатели приводят к увеличению уровня налогообложения.

Можно производить расчеты увеличенного уровня налогообложения занятого населения за счет дополнительно начисленных платежей.

Например, по результатам камеральных проверок ($H_{\text{знук}}$) это делается по формуле

$$H_{\text{знук}} = H_{\text{зн}} + H_{\text{зндопк}}. \quad (14)$$

Дальнейшие расчеты увеличенного уровня налогообложения занятого населения производятся по аналогии с тем, как это описано ранее применительно к дополнительному уровню налогообложения.

По той же методике с той же степенью детализации как уровень налогообложения занятого населения, можно рассчитывать уровень дополнительного налогообложения юридических лиц.

IV. Четвертый блок информации рассчитывается на основе комплексного использования информации, содержащейся в ранее перечисленных блоках.

Показатели налоговой емкости могут быть как скорректированы на суммы дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени), так и увеличены на запас налоговой емкости, который равен задолженностеемкости. Полученная сумма может быть охарактеризована как улучшенная налоговая емкость.

Отметим, что ввиду того, что показатели задолженностеемкости на основе официальных данных можно рассчитать существенно меньше, чем показателей налоговой емкости, то количество показателей улучшенной налоговой емкости будет соответствовать количеству показателей задолженностеемкости:

Прежде всего рассчитывается улучшенная налоговая емкость ВВП (ВРП) ($H_{\text{еу}}$):

$$H_{\text{еу}} = H_{\text{е}} + Z_{\text{е}}. \quad (15)$$

Данная улучшенная налоговая емкость может детализироваться в учете отмеченных выше ограничений по уровням бюджетной системы; по конкретным налогам и сборам; по видам ОКВЭД с ранжированием регионов и расчетом индексных показателей и их средних значений.

Еще раз укажем, что отмеченные ранее особенности официальной статистики по поступлениям налогов и задолженности не позволяют анализировать улучшенную налоговую емкость по таким налогам, как НДС, акцизы, налог на добычу полезных ископаемых. Для исправления такой ситуации предлагаем увеличить степень детализации сумм задолженности по налогам в формах

официально публикуемой налоговой статистической отчетности.

На сумму задолженности по налогам и сборам может увеличиваться числитель коэффициентов поступления налогов (см. формулы 4 и 5).

На основе данных, содержащихся в разделе II формы № 1-НМ «Начисление и поступление платежей от страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации, задолженности по единому социальному налогу, а также средств в счет погашения недоимки, пеней и штрафов по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды», утвержденной приказом ФНС России от 14.12.2010 № ММВ-7-1/705@, можно рассчитать следующие показатели: налоговая нагрузка ВВП (ВРП) по налогам и взносам на социальные нужды ($He_{\text{соц}}$) с детализацией путем расчета налоговой нагрузки ВВП (ВРП) по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование, зачисляемым в Пенсионный фонд Российской Федерации; налоговой нагрузки ВВП (ВРП) по поступлениям в счет недоимки, пеней и штрафов по страховым взносам. Можно также рассчитывать коэффициенты поступления налогов и взносов на социальные нужды и соответствующий коэффициент начисления с детализацией числителя и знаменателя этих коэффициентов с учетом рассмотренных выше положений применительно к показателю налоговой нагрузки. Все поименованные показатели ранжируются, рассчитываются индексы соответствующей налоговой нагрузки и их средние значения.

На основе данных, содержащихся в разделе III формы № 1-НМ «Начисление и поступление платежей по налогам на совокупный доход», утвержденной приказом ФНС России от 14.12.2010

№ ММВ-7-1/705@, можно рассчитать налоговую нагрузку ВВП (ВРП) по налогам на совокупный доход с детализацией по уровням бюджетной системы, конкретным системам налогообложения (упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности; единый сельскохозяйственный налог).

На основе отчетов о налоговой базе и структуре начислений по налогам и сборам исходя из сумм налоговой базы и размера ставок конкретных налогов можно рассчитать предельную (эффективную) налоговую нагрузку отдельного налога и пошагово сравнить с рассчитанными в соответствии с приведенными ранее формулами налоговой нагрузки, а затем с суммой налоговой нагрузки и задолженности.

Ранжирование показателей по возрастанию значения соответствующего показателя в регионах России может делаться не только для исчисления индексных показателей по конкретному субъекту Российской Федерации, но и для определения средних и пороговых значений (с критическим уровнем риска) соответствующих показателей, расчета уровня того или иного показателя, достаточного для того, чтобы признавать налоговое состояние соответствующего региона удовлетворительным или нет.

Литература

1. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография / под ред. И.А. Майбунова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. К.: Кондор, 2011.
2. Экономика налоговых реформ: монография / под ред. И. А. Майбунова, Ю. Б. Иванова, Л. Л. Тарангул. К.: Алерта, 2013.

Любопытный факт

Россия стала первой страной, где налоги собирают не только на земле, но и в космосе. Об этом стало известно на Восьмом заседании форума по налоговому администрированию ОЭСР. Земельный налог за подмосковный участок уплатил космонавт П. Виноградов прямо с Международной космической станции.

УДК 339.1

Коррупционные риски и их регулирование на примере деятельности фармацевтических компаний

Рассматриваются инвестиционная привлекательность России для иностранных компаний, ответственность иностранных компаний за коррупционную деятельность, антикоррупционные риски в России, борьба с коррупционными рисками.

Ключевые слова: риски мошенничества; противодействие коррупции; фармацевтические компании; индекс восприятия коррупции.

The paper addresses such issues as the investment attractiveness of Russia for foreign companies, foreign companies responsibility for corruption, anti-corruption risks in Russia, and the fight against corruption risks.

Keywords: risks of fraud; anti-corruption; pharmaceutical companies; corruption perception index.



Федотова Мария Александровна

аспирант кафедры
«Инвестиции и управление
инновациями» Московской
государственной академии
водного транспорта
E-mail: shamachka@gmail.ru

Инвестиционная привлекательность России для иностранных компаний

Согласно проведенным исследованиям фармацевтический рынок России входит в десятку крупнейших фармацевтических рынков мира. Его объем по итогам 2012 г. составил 921,8 млрд руб. (с НДС), что на 11 % больше показателя 2011 г.¹

Инвесторы активно оценивают риски, возникающие на фармацевтическом рынке России. По мнению аналитиков одной из самых крупных аудиторских компаний *Ernst and Young*, Россия сохраняет инвестиционную привлекательность для иностранных компаний благодаря высокой рентабельности,

потенциалу роста рынка и перспективам его консолидации, несмотря на более медленный темп развития по сравнению с другими странами БРИКС². Для привлечения инвестиций фармацевтические компании активно изучают положение дел на российском рынке, чтобы предоставить инвесторам полнейшую информацию о возможных угрозах и мерах по их устранению.

В настоящий момент существуют факторы, неблагоприятно влияющие на деятельность фармацевтических компаний на территории Российской Федерации, среди которых трудности в государственной регистрации и подтверждении регистрации лекарственных средств, получении разрешения на ввоз лекарственных препаратов для проведения клинических исследований, сохранении предельных отпускных цен на препараты из списка жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов.

Процедура ценообразования и регулирования цен на лекарства считается тоже неэффективной.

Развитию фармацевтического рынка в России мешает также коррупция³.

¹ URL: <http://www.dsm.ru> (дата обращения: 03.03.2013).

² URL: <http://www.ey.com> (дата обращения: 03.03.2013).

³ Исследование фармацевтической отрасли в России 2012. URL: <http://www.ey.com> (дата обращения: 03.03.2013).

Ответственность иностранных компаний за коррупционную деятельность

Нормативно-правовые акты, принятые в зарубежных странах, оказывают влияние на практику ведения иностранными компаниями бизнеса в России.

В соответствии с Законом Великобритании о противодействии взяточничеству компании привлекаются к ответственности в случае нарушения положений закона, связанных с дачей и получением взятки⁴.

Коррупционные риски рассматриваются как вероятность возникновения коррупционного поведения, которое может быть вызвано несоблюдением обязанностей, запретов и ограничений, установленных для госслужащих в связи с прохождением государственной службы; реализацией полномочий при осуществлении профессиональной деятельности

В 2011 г. крупнейший производитель медицинской продукции *Johnson & Johnson* был обвинен в даче взяток врачам и чиновникам с целью продвижения своей продукции и выплатил штраф в размере 70 млн долл. США. Компания *Johnson & Johnson* призналась в нарушении закона США о борьбе с коррупцией в международной деятельности, который запрещает американским компаниям подкупать иностранных государственных чиновников для облегчения ведения бизнеса в другой стране.

В 2012 г. крупнейшая международная фармацевтическая компания *Pfizer* была оштрафована на 60 млн долл. США за подкуп дочерними структурами фармацевтического гиганта иностранных чиновников и врачей. Общая сумма взяток варьируется от 2 до 7 млн долл. США. Среди стран,

фигурирующих в обвинительном заключении, присутствовала и Россия⁵.

В 2012 г. британская фармацевтическая компания *GlaxoSmithKline* согласилась выплатить 3 млрд долл. США с целью урегулировать скандал с мошенничеством, признавшись в незаконном маркетинге лекарственных средств *Paxil* и *Wellbutrin* для лиц моложе 18 лет, которые разрешалось употреблять только взрослым. Эта компания скрыла от Управления по контролю над продуктами и лекарствами отрицательные данные о безопасности лекарства для диабетиков *Avandia*. Она также была уличена в подкупе врачей, чтобы те выписывали пациентам рецепты на лекарства этой компании. В благодарность врачам дарили билеты на концерты Мадонны или оплачивали отпуск на Гавайях⁶.

В 2012 г. началось расследование в отношении израильской компании *Teva Pharmaceuticals* касательно возможных нарушений закона «О запрете подкупа иностранных государственных чиновников».

Комиссия по ценным бумагам и биржам США ведет расследование по выявлению случаев дачи взяток иностранным государственным чиновникам с целью продвижения своей продукции и включения лекарственных препаратов в рецепты.

Коррупционные риски

Несмотря на широкую распространенность употребления понятия «коррупционные риски», на сегодняшний день этому словосочетанию нет четкого определения для конкретной сферы деятельности.

Согласно В. В. Астанину коррупционные риски рассматриваются как вероятность возникновения коррупционного поведения, которое может быть вызвано несоблюдением обязанностей, запретов и ограничений, установленных для госслужащих в связи с прохождением государственной службы; реализацией полномочий при осуществлении профессиональной деятельности [1].

По словам Г. А. Сатарова, риск коррупции — это оценка вероятности того, что респондент, попадая в определенную ситуацию (решая проблему), окажется в условиях коррупционной сделки [2].

⁴ The United Kingdom Bribery Act 2010. URL: <http://www.justice.gov.uk/legislation/bribery> (дата обращения: 03.03.2013).

⁵ URL: <http://rus.ruvr.ru> (дата обращения: 03.03.2013).

⁶ URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 05.03.2013).

В соответствии с индексом восприятия коррупции агентства *Transparency International* в 2012 г. Россия занимала 133-е место, улучшив свою позицию в рейтинге по сравнению с 2011 г. на 10 мест (143-е место). На основании докладов и проведенных исследований международных аудиторских компаний *Ernst & Young* и *PricewaterhouseCoopers* в 2011–2012 гг. коррупционные риски в России значительно снизились и по многим параметрам стали ниже среднемирового уровня. Так, если в 2011 г. 39 % опрошенных в России менеджеров заявляли о необходимости давать взятки наличными для защиты бизнеса или достижения корпоративных выгод, то в 2012 г. таких стало 16 %⁷. В исследовании *Ernst & Young* приняли участие свыше 1500 топ-менеджеров крупнейших компаний из 43 стран мира.

Борьба с коррупцией в России

В докладе *PricewaterhouseCoopers* говорится о том, что широкий общественный резонанс, который вызывает тема борьбы с коррупцией и взяточничеством, и меры, принимаемые российским правительством в правовом поле, а также работа внутри компаний по укреплению систем обеспечения комплаенса⁸ и формированию у сотрудников культуры этичного поведения, — все это приносит свои плоды⁹.

Стоит также отметить, что для борьбы с коррупцией и взяточничеством, в марте 2012 г. был принят Национальный план противодействия коррупции на 2012–2013 гг., согласно которому госслужащие должны отчитываться в получении подарка в связи с их должностным положением или исполнением ими служебных обязанностей. Они обязаны предоставлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также об источниках их доходов. В настоящее время госслужащим, а также их супругам и несовершеннолетним детям запрещено иметь недвижимость за рубежом, счета в расположенных вне России иностранных банках, облигации и акции иностранных

эмитентов, в том числе ценные бумаги иностранных государств.

В постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 09.07.2013 № 24 «О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях» (далее — постановление № 24) рассмотрены и разъяснены судам вопросы, связанные с коррупционными преступлениями, при рассмотрении уголовных дел, а также такие понятия, как «иностранное должностное лицо», «должностные лица публичной международной организации», «предмет взяточничества», «получение и дача взятки», «мошенничество». В соответствии с постановлением № 24 судам необходимо соблюдать требования уголовного и уголовно-процессуального законодательства при рассмотрении уголовных дел о взяточничестве, а также при разрешении вопроса о том, совершено ли коррупционное преступление должностным лицом, иностранным должностным лицом или лицом, занимающим государственную должность.

Таким образом, проблема борьбы с коррупцией признана общенациональной задачей.

Не избежала коррупции и фармацевтическая отрасль.

Спонсирование мероприятий за рубежом за счет выгодоприобретателей

В российской законодательной базе отсутствуют четкие определения понятия «спонсорство». Согласно Федеральному закону от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» благотворительная деятельность — это добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки. Что же касается понятия «спонсорство», то оно обычно употребляется как синоним благотворительности. Но согласно Федеральному закону от 13.06.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» спонсорство относится к рекламной деятельности и под ним на основании определения термина «спонсор» понимается предоставление средств либо обеспечение предоставления средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любо-

⁷ URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 05.03.2013).

⁸ От англ. *compliance* — согласие, соответствие и происходит от глагола *to comply* — соответствовать.

⁹ Всемирный обзор экономических преступлений. Киберпреступления в центре внимания. Россия 2011. URL: www.pwc.com (дата обращения: 05.03.2013).

го иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередач либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности. Причем в спонсорской рекламе должно быть упоминание спонсора.

В отношении фармацевтических компаний спонсорством часто считается организация и оплата заграничных поездок для российских врачей и госслужащих. Спонсирование таких мероприятий имеет целью получить от соответствующих работников содействие в разрешении проблем, связанных с включением дорогостоящих препаратов в список льготных, продвижением тех или иных препаратов или увеличением государственной закупки препаратов.

Размер такого спонсирования может варьироваться от оплаты обычной заграничной поездки на конференцию на курорты, как Греция, Турция или Чехии, до оплаты вип-путевки в Доминиканскую Республику или на Мальдивы.

Сопроводительные документы, детальное описание и цели оплаты такого рода расходов на заграничные поездки врачей или госслужащих обычно отсутствуют. Зачастую фармацевтические компании организуют подобные поездки под видом посещения международных профессиональных конференций. Что делать в подобных случаях: одобрить или не одобрить заграничную поездку госслужащего или медработника на конференцию за границу, если до конца нет уверенности в том, что подобная поездка не является своего рода подкупом для фармацевтической компании? Для определения тонкой грани, которая отделяет маркетинговые цели по продвижению медицинских препаратов от целей подкупа, служат соответствующие сопроводительные документы и описания мероприятий, содержащиеся в сопроводительных письмах, а также внутренняя антикоррупционная политика организации или директивы по организации и спонсированию мероприятий для врачей, других работников медицинских учреждений и госслужащих.

Во многих крупнейших российских и иностранных фармацевтических компаниях, ведущих свою деятельность на территории России (*Pfizer, Johnson & Johnson, GlaxoSmithKline, Sanofi-Aventis, Фармстандарт*), уже приняты внутренние антикоррупционные документы, которые требуют от работников прозрачного сотрудничества и взаимодействия с врачами, другими работниками

медицинских учреждений и госслужащими. Чаще всего такие документы обязывают работников выполнять определенные правила, касающиеся получения пожертвований, спонсирования и приглашения к участию в конгрессах, конференциях и иных мероприятиях для работников медицинских учреждений и госслужащих, если они укладываются в социально приемлемые рамки и имеют отношение к профессиональной деятельности. Такая антикоррупционная политика фармацевтических компаний ни в коей мере не допускает предоставления и оплаты развлекательных мероприятий или оказания услуг на цели, не связанные с образовательной или информационной стороной самого спонсируемого мероприятия.

Например, согласно этическому кодексу фармацевтической компании *Sanofi-Aventis*, при взаимодействии с медицинскими работниками сотрудникам компании следует «соблюдать законодательство, применимое в родной стране специалистов здравоохранения, а также в стране проведения конференции, конгресса или научных мероприятий»¹⁰.

В случае нарушения того или иного положения антикоррупционной политики, выразившегося в несоблюдении этических норм при организации образовательных и информационных мероприятий, а также выездных мероприятий, на работника налагается штраф в крупном размере или он увольняется с работы.

Принятие подарков

Принятие подарков является вторым часто встречающимся нарушением антикоррупционного законодательства.

В настоящее время предлагается дополнить Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (далее — Закон об обращении лекарственных средств), ст. 67.1 и 67.2 главы 14.1, которые вводят ограничения для производителей и дистрибьюторов лекарственных средств и медицинского оборудования в части взаимодействия с медицинскими работниками.

Может ли подарок врачу, другим работникам медицинских учреждений считаться как дача взятки и относиться к коррупционным рискам?

¹⁰ Этический кодекс Sanofi-Aventis. URL: www.sanofi.ru (дата обращения: 07.03.2013).

В соответствии с проектом ст. 67.1 Закона об обращении лекарственных средств компаниям — производителям и дистрибьюторам лекарственных средств запрещается совершать действия, направленные на стимулирование медицинских работников к назначению, выписке и/или рекомендациям лекарственных средств для их медицинского применения, в частности делать подарки, предоставлять денежные средства (за исключением заключения договоров на проведение клинических испытаний и выполнение научных или образовательных работ).

В положениях антикоррупционной политики и директив большинства фармацевтических компаний предоставление и принятие подарков является допустимым только в случае их малой стоимости, если они укладываются в социально приемлемые рамки и имеют отношение к профессиональной деятельности. Так, согласно п. 1 ст. 572 Гражданского кодекса Российской Федерации не допускается дарение, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает трех тысяч рублей

В случае предоставления сомнительных подарков медицинские работники должны получить

разрешение руководителя структурного подразделения. Каждый случай получения подарка или оказания услуги должен быть документирован.

Литература

1. Астанин В. В. Антикоррупционная политика России: криминологические аспекты: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2009.
2. Сатаров Г. А. Диагностика российской коррупции: социологический анализ. М.: Фонд ИНДЕМ, 2008.
3. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 09.07.2013 № 24 «О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях». URL: <http://www.supcourt.ru> (дата обращения: 16.07.2013).
4. URL: <http://www.dsm.ru> (дата обращения: 03.03.2013)
5. URL: <http://www.eu.com> (дата обращения: 03.03.2013)
6. Всемирный обзор экономических преступлений. Киберпреступления в центре внимания. Россия 2011 // URL: www.pwc.com (дата обращения: 03.03.2013).

Из послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 12 декабря 2012 г.

По итогам текущего года Резервный фонд и Фонд национального благосостояния вместе составят уже около 9 процентов ВВП, а значит, определенная подушка безопасности у нас есть, сформирована. Поэтому уже с 2013 года после создания соответствующей управляющей структуры предлагаю часть средств Фонда национального благосостояния — для начала это может быть сумма до 100 млрд рублей, некоторые считают, что не менее 100 млрд рублей, — нужно вкладывать уже в российские ценные бумаги. Они должны быть связаны с реализацией инфраструктурных проектов...

Чрезвычайно важное условие — и обращаю на это особое внимание — важно, чтобы они были окупаемыми и давали устойчивый гарантированный доход, а не требовали постоянной подпитки из ФНБ или из федерального бюджета.

Современное законодательство, особенно финансовое и корпоративное, очень специфично. В этой связи предлагаю проработать с партнерами — даже не проработать, а завершить его, потому что он фактически уже начался, но нужно завершить его, — вопрос о создании третейского суда Таможенного союза, который мог бы стать ведущей независимой инстанцией по рассмотрению финансовых и других споров. В целом необходимо подготовить комплекс мер по развитию третейского судопроизводства в России, причем на качественно новом уровне.

Пятый Україно-Російський симпозиум: теорія і практика податкових реформ

Цель симпозиума

1–6 июля 2013 г. в г. Ирпень (Украина) на базе Научно-исследовательского института финансового права Национального университета государственной налоговой службы Украины был проведен Пятый Україно-Російський симпозиум «Теория и практика налоговых реформ»¹, в работе которого приняли участие 165 ученых из 6 стран (России, Украины, Белоруссии, Польши, Германии и Испании), из них 5 членов Академий наук России и Украины, более 60 докторов и 90 кандидатов наук, представлявших 52 высших учебных заведений, академических и отраслевых организаций из 29 крупнейших городов наших стран.

Организаторами симпозиума стали Национальный университет государственной налоговой службы Украины, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Харьковский национальный экономический университет, Тернопольский национальный экономический университет, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук.

Цель проведения симпозиума — обсуждение актуальных проблем реформирования налоговых систем России и Украины, выработка рекомендаций по совершенствованию налоговой политики, формирование творческих коллективов и проведение совместных теоретико-методологических исследований налоговой направленности. И следует отметить, что эта цель успешно реализуется.

Еще в период проведения Первого Україно-Російського налогового симпозиума (Харьков, 21–23 мая 2009 г.) в выступлениях участников неоднократно говорилось о низком качестве

современных учебных материалов по налогообложению, которые в большинстве своем тяготели к упрощенному воспроизведению действующего законодательства без необходимой аналитики. Высказывались серьезные опасения относительно дефицита монографических исследований по налогам и налогообложению, который усугублялся стремлением отдельных авторов только констатировать имеющиеся проблемы и критиковать реализуемый курс налоговой политики без углубленной теоретико-методологической проработки актуальных проблем и экономико-математического моделирования вариантов их решения.

Особенность Российско-Украинского налогового симпозиума состоит в том, что он способствует активному формированию оригинальной модели интеллектуального сетевого взаимодействия. Это принципиально новая для всех нас модель, позволяющая в период между симпозиумами реализовывать совместные исследовательские и издательские проекты. Налоговый симпозиум уже несколько лет работает не только в режиме ежегодного очного общения, но и в режиме непрерывного Интернет-взаимодействия. Причем последний аспект не менее продуктивен, чем первый. За прошедшие пять лет результаты совместных исследований опубликованы в более чем в 20 изданиях, совокупный тираж которых составил почти 30 тыс. экземпляров [6–14]. Более половины этих изданий подготовлено как раз в интерактивном режиме.

Без сомнения, это значимый результат, не просто обогативший, но и во многом видоизменивший российский и украинский рынки учебно-научной литературы по налогообложению. И вряд ли этот вывод поддается оппонированию. Но крайне важно, чтобы этот процесс не был замкнутым. Необходимо, чтобы в него вовлекались новые силы, а сами исследования все более обогащались оригинальными теоретико-методологическими разработками и адекватным экономико-математическим инструментальным сопровождением, чтобы получаемые результаты были более

¹ Отчеты о проведении предыдущих симпозиумов приводятся в публикациях [1–4]. К симпозиуму подготовлена и очередная коллективная монография [5].

обоснованы, аргументированы и главное — более масштабны и востребованы, а наука о налогах получила бы ощутимое продвижение вперед.

Повестка дня симпозиума

С кратким, но содержательным приветственным словом выступил председатель оргкомитета, ректор Национального университета государственной налоговой службы Украины, д. э.н., проф. **П. В. Мельник** (г. Ирпень), который акцентировал внимание участников симпозиума на новых задачах, которые поставлены перед налоговой научно-педагогической общественностью, а также на необходимости активизации научных исследований в этой предметной области.

На обсуждение были вынесены два концептуальных доклада о ходе налоговых реформ в России и Украине. С докладом «Налоги как инструмент политики экономического роста» выступил академик НАН Украины, д. э.н., проф., директор Института экономики и прогнозирования НАН Украины **В. М. Геец** (г. Киев). По мнению докладчика, следование модели социального государства влечет ряд негативных последствий, одно из которых выражается в том, что государство, наращивая социальные обязательства, превращается в институт, формирующий массовый иждивенческий спрос на различные блага и услуги. Причем это касается не только высокоразвитых стран, но и Украины и России. Ожидания таких благ от государства в наших обществах нарастают лавинообразно. Другим последствием является параллельный рост налоговой нагрузки на бизнес, сдерживающий его развитие. Все это сопровождается ростом недовольства как населения, так и бизнеса. Что делать? Следует ли отказаться от идеологии социального государства, понимая, что при существующих трендах неизбежен кризис данной модели? В данном случае, как отметил В. М. Геец, необходим усиленный экономический поиск. Наиболее приемлемой в настоящий момент представляется скандинавская модель социального государства, удачно сочетающая конкурентоспособность экономики и результативность ее взаимодействия с обществом.

Академик РАН, д. э.н., проф., директор Института экономики Уральского отделения РАН **А. И. Татаркин** (г. Екатеринбург) сделал доклад «Российский налоговый федерализм как предвестник экономической нестабильности: проблемы и пути совершенствования». По мере преодоления

последствий мировой рецессии и восстановления экономического роста в большинстве регионов России реализуемая на текущий момент концепция «один налог — один бюджет», по мнению докладчика, должна быть трансформирована в концепцию «совместное ведение», включающую активное применение совместного использования налогооблагаемых баз и пропорциональное расщепления налоговых доходов. При этом дальнейшее совершенствование налогового федерализма в средне- и долгосрочной перспективе должно осуществляться в русле повышения налоговых доходов территорий и расширения полномочий по регулированию налогооблагаемой базы, налоговых ставок, льгот по налогам, зачисляемым в региональные бюджеты. Прежде всего это касается налога на доходы физических лиц, имущественных налогов, налога на добычу полезных ископаемых. Кризис еще раз показал, что положительный потенциал «конкурентной» компоненты модели налогового федерализма в России не может быть реализован в полной мере из-за высокой межрегиональной асимметрии. Решением в такой ситуации могло бы стать формирование асимметричной модели налогово-бюджетного федерализма, которая характеризуется дифференцированными взаимоотношениями федерального центра и регионов, а также самих регионов между собой. По мнению докладчика, асимметричность в распределении доходов и разграничении налоговых полномочий, сбалансированная асимметрией в бюджетных расходах, официально закрепленная в законодательстве, будет полезна ввиду того, что она сократит встречные финансовые потоки и потребность в межбюджетной поддержке.

Доклад о перспективных тенденциях развития налогового администрирования в России сделал заместитель начальника Контрольного управления ФНС России, к. э. н. **К. В. Новоселов** (г. Москва). Как подчеркнул докладчик, в среднесрочной перспективе продолжает реализовываться курс на сохранение баланса интересов бизнеса и государства. С одной стороны, давление на законопослушных налогоплательщиков будет снижаться, а с другой стороны, налоговая служба будет предпринимать усилия, чтобы обеспечить неотвратимость наказания тем, кто уклоняется от исполнения налогового законодательства. Количество налоговых проверок неуклонно снижается, а эффективность их повышается. Благодаря активному использованию аналитического инструментария оценки налоговых

рисков охват налогоплательщиков выездными контрольными мероприятиями снизился в 2012 г. до 0,6% от общего числа налогоплательщиков. Это заметно ниже, чем в странах ОЭСР. Заметный позитивный эффект получен от создания института досудебного урегулирования налоговых споров: количество жалоб налогоплательщиков и судебных исков существенно сокращается. С 2012 г. реализуются системные новации, которые выражаются в новых механизмах контроля за ценообразованием и создании консолидированных групп налогоплательщиков. Кроме того, впервые появился механизм горизонтального мониторинга, когда налогоплательщик, с одной стороны, полностью раскрывает свои операции перед налоговым органом, а с другой стороны, рассчитывает на то, что к нему впоследствии не будет налоговых претензий по этим операциям. Налоговой службой подписаны на данный момент пять соглашений о горизонтальном мониторинге с крупнейшими компаниями, полностью раскрывающими свои операции. ФНС России развивает и электронные сервисы; в частности, она будет совершенствоваться личный кабинет физического лица и создавать сервис личного кабинета юридического лица. Кроме того, в 2014 г. будет внедрена новая система «АИС Налог — 3» с формированием трех федеральных центров хранилищ и обработки данных, а все доступы из районных инспекций будут обеспечиваться в режиме *on-line* и *реализовываться по принципу облачных вычислений, когда любой инспектор будет работать не с базой, которая находится в его инспекции, а с базой этих самых хранилищ.*

Профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э.н. **В. Г. Пансков** (г. Москва) представил доклад «Повышение эффективности косвенного налогообложения: НДС или налог с продаж?». По мнению докладчика, проблема незаконного возмещения «входного» НДС может быть успешно решена не путем кардинальной перестройки самой системы исчисления и уплаты налога, а за счет внедрения системы НДС-счетов. Все остальные способы решения данной проблемы менее эффективны, в т. ч. рокировка косвенных налогов. Замена НДС на налог с продаж представляет собой кардинальную перестройку налоговых и межбюджетных отношений в стране. Возможные негативные последствия — потери доходов бюджета в связи с низкой собираемостью нового налога, усложнение

налогового администрирования, перестройка учетной работы налогоплательщиков, социальное напряжение в обществе, вызванное достаточно реальной возможностью роста розничных цен. Если говорить об одновременном существовании налога с продаж и НДС, то такой подход позволит решить в определенной мере проблему наполнения финансовой базы региональных и местных бюджетов. Однако включение в налоговую систему страны дополнительного налога вряд ли возможно вследствие и так уже достаточно высокой налоговой нагрузки на экономику.

Заведующий кафедрой налогообложения Харьковского национального экономического университета, д. э.н., проф. **Ю. Б. Иванов** (г. Харьков) сделал доклад «Либерализация налоговой политики в контексте реформирования налоговой системы Украины», в котором он, анализируя динамику международных рейтингов, обосновал наличие двух проблем украинской налоговой системы (с точки зрения легкости ведения бизнеса): существенные расходы плательщиков на выполнение налоговой обязанности и значительный уровень налоговой нагрузки. В части либерализации налогового администрирования, докладчик предложил взять курс на увеличение налоговых периодов. В связи с чем целесообразно, во-первых, отказаться от практики уплаты авансовых взносов по любым периодическим налогам и сборам, а во-вторых, пересмотреть продолжительность налоговых периодов по налогам и сборам, по которым предусмотрен базовый месячный или квартальный налоговый период. В части снижения налоговой нагрузки докладчик заметил, что в условиях ограниченности бюджетных ресурсов ее уменьшение для всех категорий плательщиков невозможно, поэтому необходимым представляется концентрация усилий на тех направлениях, посредством которых могут быть решены приоритетные задачи социально-экономического развития страны: налоговая поддержка инновационных процессов и развитие инновационной деятельности предприятий, стимулирование энергосбережения и энергоэффективности, а также налоговая поддержка предпринимательской активности населения. В частности, Ю. Б. Иванов предложил предоставлять малым и средним предприятиям, реализующим инновационные проекты, право на компенсацию процентов по кредитам, привлеченным для реализации инновационных проектов, за счет бюджетных средств.

Заместитель директора Института экономики промышленности, академик НАН Украины, д. э.н., проф. **В. П. Вишневский** (г. Донецк) сделал доклад о налоговых системах и налоговых популяциях. По мнению докладчика, для того чтобы выявить причины явных расхождений в функционировании аналогичных налоговых норм (по НДС, подоходному налогу с граждан, налогу на прибыль предприятий и др.) в разных институциональных условиях (западноевропейских и постсоветских), требуется выйти за рамки традиционной налоговой методологии. На повестке дня развертывание исследований, исходящих из иного — эволюционного — видения налоговой проблематики, которое привносит в экономический анализ принципы географизма, биологизма и историзма, а поэтому лучше учитывает обстоятельства места и времени. Новым методологическим стержнем должна стать идея налоговых популяций, ареалы которых могут выходить за пределы государственных границ, так как последние являются исторически случайными и часто объединяют людей, которые относятся к разным генетическим и социокультурным общностям. Поэтому первоочередная задача дальнейших исследований — корректно идентифицировать такие налоговые популяции, установить, хотя бы ориентировочно, границы их ареалов. Налоговые популяции характеризуются не столько формальными налоговыми нормами (они опираются на общие принципы бухгалтерского учета и могут быть близкими по сути во многих странах, как, например, законодательство о НДС, который используется почти повсеместно), сколько неформальными нормами, определяющими устойчивое отношение людей к институтам государства и власти, а представителей государства и власти — к гражданам.

Доклад «Управление изменениями в фискальном пространстве нестационарной экономики» сделала президент Академии финансового управления Минфина Украины, чл. — корр. НАН Украины, д. э.н., проф. **Т. И. Ефименко** (г. Киев), в котором он высказался за активное использование концепции фискального пространства, разработанной специалистами Международного валютного фонда, которая будет иметь принципиальное значение для Украины с точки зрения обоснования синергетических эффектов в развитии финансовых и управленческих теорий. Украине необходима модель фискального пространства, где присутствует взаимосвязь результативности

стимулирования экономики как с помощью расходования бюджетных средств, так и в режиме преференций для налогоплательщиков. Составляющей такой модели должна быть тактика администрирования, позволяющая адекватно оценивать процессы накопления долгов по отношению к доходной части бюджета, а также своевременного их взыскания. В широком смысле оценка фискального пространства в процессе регулирования бюджетного процесса позволила бы в рамках параметров устойчивости в средне- и долгосрочном периодах определять наличие или отсутствие бюджетного резерва с целью привлечения дополнительных денежных средств для экономического развития.

Ректор Тернопольского национального экономического университета, заведующий кафедрой налогов и фискальной политики, д. э.н., проф. **А. И. Крисоватый** (г. Тернополь) сделал доклад о дивергенции общественной природы преференциального налогообложения. Докладчик отметил, что преференциальное налогообложение формируется на политической арене, что снижает эффективность и действенность его использования для стабилизации экономической ситуации. Цель политиков — это не обязательно деятельность в интересах национальной экономики, а, вероятнее, стремление к переизбранию. Политики могут сознательно использовать элементы налоговой политики для максимизации поддержки избирателей даже тогда, когда их фискальные решения дестабилизируют экономику. Соответственно налоговая политика может использоваться в эгоистических политических целях. Докладчик подчеркнул, что его подход к теоретическому обоснованию трансформации отечественного преференциального налогообложения базируется только на изменениях эволюционного характера. Соответственно радикальные налоговые реформы дезориентируют экономических субъектов, им требуется определенное время, чтобы приспособиться даже к незначительным изменениям экономико-институциональной среды и, самое главное, принять фискальное нововведение как положительное.

Профессор кафедры мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета, д. э.н. **А. И. Погорлецкий** (г. Санкт-Петербург) сделал доклад о налоговой конкуренции в современном мире и ее роли в формировании налоговых систем. Докладчик

подчеркнул, что сущность международной налоговой конкуренции заключается в соперничестве многочисленных налоговых юрисдикций за право привлечения в свою национальную экономику так называемых глобальных налогоплательщиков (как хозяйствующих субъектов — резидентов других стран, так и своих собственных) для того, чтобы облагать налогами их доходы от операций внутри данной юрисдикции и за рубежом (в соответствии с принципами резидентства и налогообложения доходов у источника их образования). Международная налоговая конкуренция предполагает прямое или опосредованное воздействие на налоговую систему одного отдельно взятого государства налоговой политики, проводимой в других странах, особенно в тех, которые занимают лидирующие позиции в современном мире. Это объясняется растущей взаимозависимостью государств как субъектов глобальной экономики в различных сферах деятельности, включая налогообложение. Международная налоговая конкуренция способствует тому, что у налогоплательщиков появляется широкой выбор благоприятных юрисдикций для размещения своих бизнес-структур, а также для проживания персонифицированных носителей капиталов. Докладчик раскрыл две формы международной налоговой конкуренции: добросовестную и губительную, обосновав их различную роль в реформировании налоговых систем.

В завершении пленарной работы ректор Одесского национального экономического университета, чл. — корр. НАН Украины, д. э.н., проф. **М. И. Зверьяков** (г. Одесса) сделал доклад «Проблемы модернизации экономики в контексте налогово-бюджетной политики». По мнению докладчика, замедление темпов экономического роста свидетельствует об исчерпании сложившейся постсоветской модели роста. Существенная особенность постсоветской модели капитализма состоит в том, что в ней не сложился промышленный цикл, так как не были решены проблемы, высвеченные трансформационным спадом. Существует внутренняя взаимосвязь между модернизацией и циклическим развитием воспроизводственного процесса. Финансовые системы России и Украины не отвечают вызовам времени: чрезвычайно дорогие кредиты; дорогой и неудобный рынок облигаций; крайне узкий набор инструментов для финансирования реального сектора. Необходимо наращивать роль государства в финансировании модернизационных проектов.

В рамках симпозиума состоялся также круглый стол «Реализация концепции налоговых расходов и поиск подходов к оценке эффективности налоговых льгот», а также были проведены три секционных заседания:

- «Развитие налоговых систем и подходов к налогообложению» (модератор — **И. А. Майбуров**);
- «Развитие налогового администрирования и корпоративного налогового менеджмента» (модератор — **Л. И. Гончаренко**);
- «Молодежный взгляд на актуальные проблемы налоговых реформ» (модератор — **Ю. Б. Иванов**).

Формат журнальной статьи не позволяет раскрыть содержание докладов и выступлений, однако с их тематикой и текстами можно ознакомиться в монографии [5], а также на сайте <http://ndi-fp.asta.edu.ua/symposium/index.php>.

Итоги симпозиума

В результате совместного обсуждения проблем налогообложения на пленарном и секционных заседаниях участники симпозиума отметили заметный прогресс, достигнутый нашими странами в ходе реформирования налоговых систем и достижения поставленных целей социально-экономического развития.

В частности, в Украине и России произошли определенные изменения в сфере администрирования налогов благодаря внедрению современных информационных технологий управления, используемых как для оценки налогового потенциала, налоговых разрывов, так и для проведения налоговых консультаций, проверок, реализации функциональных бизнес-процессов администрирования.

Характерная особенность развития современных налоговых систем заключается в том, что их дальнейшее развитие будет происходить в условиях глобализации, высокой мобильности факторов производства и налоговых баз. В связи с этими обстоятельствами участники симпозиума пришли к единому мнению по поводу необходимости согласованности действий в сфере администрирования налогов наших стран, а именно, оперативного взаимного обмена информацией, что позволит противостоять практике уклонения от уплаты налогов и недобросовестной налоговой конкуренции. Главная перспектива дальнейшего развития налоговых систем наших стран заключается в налоговой гармонизации.

Одним из основных дискуссионных вопросов международного сотрудничества в сфере налогообложения как стран ЕС, так и СНГ становится использование эффективных механизмов противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем. Для их решения в первую очередь необходимо наладить систему оперативного информационного обмена между соответствующими структурными подразделениями фискальных органов данных стран.

Вместе с констатацией достигнутого прогресса в сфере теории и практики налогообложения участники симпозиума отмечают необходимость действий в следующих направлениях.

1. Требуется проведение серьезной теоретической работы в части определения социально-экономической сущности налоговых льгот и разработки методологических подходов для их адекватной идентификации и оценки. Существующие на сегодняшний день теоретические подходы к оценке эффектов предоставления льгот и бюджетных потерь от их предоставления основываются большей частью на оценке механического эффекта. Вместе с этим следует обратить особое внимание на идентификацию и оценку поведенческих эффектов их предоставления. Эта оценка может касаться не только измерения уровня потерь, но и моделирования реакции, а также поведения налогоплательщиков. Выбор налогоплательщика может существенным образом отражаться на эффективности функционирования налоговой системы в целом.

2. Одним из главных направлений будущих теоретических исследований в сфере налогообложения следует признать научные разработки, предметом которых являются налоговая культура, налоговая мораль, налоговые популяции. Существующая практика в сфере налогообложения позволяет сделать вывод, что реакция налогоплательщиков на действия фискальных властей может существенным образом отличаться как по странам, так и в историческом контексте. Поэтому даже оптимальные, с точки зрения теории, решения в сфере налоговой политики могут приводить к нежелательным социально-экономическим последствиям, предвидеть которые можно только на основе исследования психологии налогоплательщиков, их социокультурных и онтологических особенностей.

3. Структура национального богатства и налоговых баз России и Украины находится в явном несоответствии между собой. Особенность

экономических систем наших стран заключается в том, что это сырьевые экспортоориентированные экономики с низким уровнем добавленной стоимости в структуре произведенной продукции. Вместе с этим отмечаются низкий уровень налогообложения в сырьевом секторе, приватизация природной ренты и социализация понесенных убытков. С целью преодоления этих и прочих негативных явлений следует осуществить повышение налоговых поступлений от госкорпораций и крупных вертикально-интегрированных компаний за счет совершенствования системы контроля над применением трансфертных цен, снижения налогового давления на малый и средний бизнес. Существует также необходимость в реализации налогового маневра, заключающегося в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал с одновременным повышением налоговой нагрузки на потребление (включая дорогую недвижимость) и на рентные доходы.

4. Для повышения качества принимаемых решений в сфере налоговой политики требуются соответствующая научная поддержка, разработка на ее основе оптимальных и достижимых рекомендаций. В частности, важна разработка моделей и сравнительная оценка преимуществ и рисков внедрения налога с продаж (налога с оборота) вместо НДС. Анализ рисков замены одного налога другим или их совместного применения в условиях наших стран необходимо производить не только с позиций политической целесообразности, но в большей мере с позиций оптимальной теории налогообложения с учетом эффектов фискальной девальвации.

5. Вследствие мирового финансово-экономического кризиса, возросших дефицитов государственных бюджетов наших стран актуализируются вопросы фискальной консолидации, повышения налоговой и бюджетной дисциплин. В этой связи всеми участниками симпозиума отмечается необходимость изменения структуры налогообложения в сторону максимальной благоприятности экономическому росту, а именно, смещения налоговой нагрузки с продуктивных и мобильных факторов производства на потребление, роскошь, недвижимость, сырьевой сектор, а также более активного использования экологических налогов. Значительные усилия фискальных органов следует направить на повышение качества предоставляемых услуг налогоплательщикам, упрощение и ускорение процедур администрирования путем

информатизации, деперсонификации отношений «плательщик — налоговый инспектор», что позволит минимизировать стимулы субъектов налоговых правоотношений к коррупционным действиям.

6. По причине высокого уровня дифференциации населения наших стран по доходам и имуществу существует необходимость использования прогрессивной шкалы в налогах на доходы и недвижимость физических лиц. Это позволит не только сократить степень стратификации и повысить перераспределительные свойства налогов, но и реализовать принцип справедливости в подоходно-имущественном налогообложении.

7. Неустойчивость налоговых систем, а также изменчивость налогового законодательства существенно снижают экономическую эффективность инвестиций. Считаем, что основными направлениями совершенствования и сбалансированности налоговых систем Украины и России в контексте возобновления экономического роста являются стабильность налогового законодательства, а также минимизация влияния «институциональных ловушек» на принятие эффективных фискальных решений, что в перспективе позволит привлечь в экономики стран потенциальных инвесторов. В этих условиях законодательное закрепление нормы о неизменности налогового режима на время реализации инвестиционного проекта создаст благоприятный инвестиционный климат в странах и соответственно будет способствовать повышению производительности, расширению налоговой базы, экономическому развитию, сокращению уровня бедности как в России, так и в Украине.

Общим же итогом проведения симпозиума «Теория и практика налоговых реформ» следует считать бесценный опыт научной дискуссии, скрупулезный анализ последних научных разработок и лучшего зарубежного опыта, а главное — множество новых научных контактов и перспективы будущих совместных исследовательских проектов.

Шестой симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» состоится в начале июля 2014 г. на базе Санкт-Петербургского государственного университета.

Литература

1. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б. Налоги и налогообложение: сверяем позиции // *Налоги и финансовое право*. 2009. № 6. С. 196–207.
2. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б. Теория и практика налоговых реформ: сверяем позиции // *Налоги и финансовое право*. 2010. № 10. С. 194–202.
3. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Крисоватый А. И. Налоговым реформам — научную основу // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 4. С. 10–13.
4. Майбуров И. А., Иванов Ю. Б., Гончаренко Л. И. О Четвертом Российско-украинском симпозиуме // *Инновационное развитие экономики*. 2012. № 4. С. 2–10.
5. Экономика налоговых реформ: монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, Л. Л. Тарангул. Киев: Алерта, 2013. 432 с.
6. Налогообложение: проблемы науки и практики — 2009: монография / под ред. Ю. Б. Иванова. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2009. 296 с.
7. Налоговые реформы. Теория и практика: коллективная монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 463 с.
8. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: коллективная монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. Киев: Кондор, 2011. 352 с.
9. Налоговые системы. Методология развития: коллективная монография / Под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 463 с.

Обзор подготовили:

**Л. Л. Тарангул, И. А. Майбуров,
Ю. Б. Иванов, Л. И. Гончаренко.**

Международная научно-практическая конференция «НОВЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ»

Москва, Финансовый университет, 24 октября 2013 г.

Организаторы конференции: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации совместно с Центром налогового права Амстердамского университета, Минфином России, ФНС России.

Основная цель конференции – анализ мирового опыта налогового регулирования трансфертного ценообразования, обсуждение современных проблем международного налогообложения, европейских тенденций и российской практики применения трансфертного ценообразования, особенностей заключения соглашения о ценообразовании и разработка рекомендаций по вопросам налогообложения между взаимозависимыми лицами в условиях трансформации экономической и налоговой политики России.

В конференции примут участие: Руководитель ФНС России М. В. Мишустин, заместитель Руководителя ФНС России А. Л. Оверчук, начальник отдела Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России А. С. Кизимов, представители международного экспертного сообщества и бизнеса.

К участию в дискуссии приглашены доктор права Хайн Вермюлен (Амстердамский центр налогового права/PwC), проф. Штефан Ван Вехел (Амстердамский центр налогового права/PwC), доктор права Ян ван де Стрик, проф. Уильям Бернс (Школа права им. Томаса Джефферсона, Сан-Диего), Барт-Ян Зетмюльдер (Loyens & Loeff).

Главные темы для обсуждения на конференции:

- Трансфертное ценообразование: европейские тенденции и российская практика.
- Контроль за трансфертным ценообразованием в процессе государственного управления рисками.
- Концептуальные особенности международного налогообложения: разрешение проблем двойного налогообложения, деофшоризация.
- Основные положения закона США «О налогообложении иностранных счетов».
- Налогообложение компаний с иностранным участием: новые риски и новые возможности бенефициарных участников.
- Фирмы, зарегистрированные в «налоговых оазисах», роль Нидерландов в международном налоговом планировании.
- Бизнес с участием иностранного капитала – риски и проблемы для бенефициаров.
- О заключении предварительных соглашений о ценообразовании для целей налогообложения.
- Институт соглашений о ценообразовании: международный опыт.
- Современные проблемы международного налогообложения.

В программе конференции предусмотрены пленарные доклады, открытая дискуссия. К участию приглашаются профессорско-преподавательский состав, аспиранты, студенты, представители бизнес-сообщества.

Наиболее интересные выступления участников конференции будут опубликованы в журнале «Экономика. Налоги. Право».

Заявки для участия в конференции принимаются по тел.:
+7 (495) 371-64-88, +7 (495) 709-33-42, e-mail: nn-fa@yandex.ru, nalogconc@fa.ru

Координатор конференции: к. э.н., доцент Финансового университета
Грундел Лариса Петровна, e-mail: lpgrundel@gmail.com