

1/2013

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, и. о. директора 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
А. С. Кирина, зав. кафедрой Финуниверситета, 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, профессор кафедры 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 за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-29684
от 28 сентября 2007 г.

Учредитель
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.

Журнал распространяется путем прямой редакционной подписки.

Адрес редакции:
125993, ГСП-3, Москва,
Ленинградский пр. 51,
д. 4, к. 11.

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

Подписано в печать:
25.03.2013
Формат 60×84 1/8

Отпечатано:
Финансовый университет
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 55

Экономика и управление

Р. С. Гринберг

Перспективы развития российской экономики. 4

В. И. Соловьев, Т. М. Задорожная

Эконометрическое моделирование кредитных рейтингов российских публичных нефинансовых предприятий. 12

Я. С. Ядгаров

Докейнсианские концепции моделирования эффективного спроса в контексте преодоления глобальной нестабильности. . 21

О. А. Коньшина, В. П. Зотов

Организационно-методические основы создания системы бюджетирования. 31

Р. В. Фаттахов, М. М. Низамутдинов

Модельный инструментарий бюджетного планирования и регулирования межбюджетных отношений. . 36

А. О. Блинов, О. С. Рудакова,

Н. В. Угрюмова

Управление организационными изменениями на промышленных предприятиях. 45

Налоги и налогообложение

Д. Г. Черник

Пути реформирования налоговой системы. 54

В. Г. Пансков

Стимулирование модернизации российской экономики посредством налоговых механизмов. 64

Н. Г. Вишневецкая

Основные инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности. 72

Е. Е. Смирнова

Социальные налоговые вычеты как инструмент государственной поддержки населения. 84

Право

Л. А. Окуньков

Проблемы совершенствования конституционного законодательства. 90

Е. П. Лапина

Становление института саморегулирования предпринимательской деятельности. 95

Судебно-арбитражная практика

И. Д. Черник

О взыскании задолженности налоговыми органами в судебном порядке. 100

Зарубежный опыт

М. А. Тлеужанова,

С. Т. Космагамбетова

Метод определения максимальной прибыли при создании стратегии производства. 106

Э. Ю. Терещенко, О. А. Сосновская

Формирование структуры управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг. 111

Публикации молодых ученых

К. В. Яковенко

Динамика цен российских акций с различной ликвидностью. 123

И. С. Чернов

Макроэкономический анализ источников финансирования инвестиций в России и за рубежом. 128

Economy and management*R. S. Grinberg***Views on the Russian Economic Development** 4*V. I. Soloviev, T. M. Zadorozhnaya***Econometric Modeling of Credit Ratings for Public Non-financial Companies in Russian** 12*Ya. S. Yadgarov***Pre-Keynesian Theories of Effective Demand in the Context of Overcoming Global Instability** 21*O. A. Konshina, V. P. Zotov***Foundation of Organizational Methodologies Used to Create a Budget** 31*R. V. Fattakhov, M. M. Nizamutdinov***Model Instruments in Budget Planning and Regulating Interbudgetary Relationships** 36*A. O. Blinov, O. S. Rudakova, N. V. Ugryumova***Managing Organizational Changes on Manufacturing Firms** 45**Taxes and taxation***D. G. Chernik***Ways of Reforming a Tax Code** 54*V. G. Panskov***Achieving Russian Economic Modernization through Effective Tax Policy Mechanisms** 64*N. G. Vishnevskaya***Major Tax Policies for Stimulating Innovation** 72*E. E. Smirnova***Personal Tax Deductions as a Government Tool for Supporting Population** 84**Law***L. A. Okunkov***Problems with Developing Constitutional Legal System** 90*E. P. Lapina***Instituting Self-regulation in Private Sector** 95**Judicial-appellate practice***I. D. Chernik***Enforcing Tax Collections through Courts** 100**Foreign practices***M. A. Tleuzhanova,**S. T. Kosmagambetona***Method of Determining Revenue Maximization to Be Used during Creation of Business Strategy** 106*E. Y. Tereshenko, O. A. Sosnovskaya***Forming of Structure Management of Resource Potential of Insurance Service Sector** 111*Papers by young scientists**K. V. Yakovenko***Price Dynamics of Russian Stocks with Different Liquidity** 123*I. S. Chernov***Macroeconomic analysis of investment sources in Russia and abroad** 128

УДК 338.24

Перспективы развития российской экономики

В статье приводится характеристика нового этапа развития капитализма, рассматриваются причины финансового кризиса, анализируются перспективы развития российской экономики.

Ключевые слова: экономика; финансовый кризис; рынок; инновационное развитие; модернизация.

The article describes a new stage of capitalism development, discusses causes of financial crisis, analyses potential for development of the Russian economy.

Key words: economy, financial crisis, innovative development, modernization.

**Гринберг
Руслан
Семенович**

*д-р экон. наук,
профессор,
чл.-кор. РАН,
директор
Института
экономики РАН
E-mail:
ekonomnalogpravo@
mail.ru*

Особенности «нового капитализма»

В начале XXI века капитализм вступил в новый очень сложный турбулентный период эволюции. Резко обострилось противоречие между космополитизмом капитала и суверенитетом национального государства. Организация общества все больше увязывается с процессами глобализации, в основе которой лежит либерализация самых разных форм социального и экономического взаимодействия, их гармонизация и унификация, а политическая власть все еще концентрируется на уровне государства. Нарушился баланс между традиционными государственными институтами принятия решений и новыми центрами, контролирующими необходимые для их реализации ресурсы и экономические процессы. Однако необходимость национального регулирования пока в основном игнорируется.

В наше время характерно появление и повсеместное распространение новых форм денег и новых финансовых инструментов, которые порождаются информационно-технологической революцией: модифицируется механизм мульти-

пликации денег. Речь идет о превращении финансовых инструментов в электронные записи, а денежных потоков — в потоки информации. Государственная денежная монополия ныне нарушена, часть денежного оборота выведена из-под национальной юрисдикции.

Введение системы межбанковских электронных расчетов SWIFT, создание частной компании InterSettle, через которую осуществлялись в режиме online с середины 90 годов XX века все сделки с ценными бумагами и деривативами между основными мировыми биржами, способствовали отрыву виртуальной электронно-компьютерной экономики от реальной, финансового капитала от производственного. В течение нескольких секунд огромные средства могут быть перемещены с одного банковского счета на другой в другую страну, расположенную на другом континенте. Именно эта особенность — чрезмерная значимость финансовой составляющей экономики — становится отличительной чертой «нового капитализма». При этом не существует какого-то надгосударственного органа, который контролировал и предотвращал бы

неблагоприятное развитие мировой финансовой системы мировой экономики.

Причины финансового кризиса

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что в результате эволюции капитализма финансовая сфера недопустимо далеко оторвалась от производства, от реального сектора экономики. Это противоречие и привело к кризису. В последние годы в развитых западных странах сформировалась сложная многоступенчатая система ипотечного потребительского кредитования и получения прибыли за счет финансовых спекуляций, которую обслуживали гигантские кредитно-банковские учреждения с многочисленным персоналом. Оказание различных финансовых услуг превратилось в самостоятельную бесконтрольную сферу деятельности, которая стала приносить обществу больше вреда, чем пользы. В неком смысле она превратилась из служанки в госпожу.

В современном капиталистическом мире фактически существуют две экономики: одна — реального сектора, в ней создаются реальные товары и услуги, вторая — виртуальная и спекулятивная — торговля биржевыми товарами и различными ценными бумагами. Экономика реального сектора развивается по классическим рыночным законам, а ее цель — получение прибыли через снижение затрат и повышение качества товаров. Виртуальная же экономика функционирует по законам спекуляции; ее цель — нажива через спекуляции на товарных и фондовых биржах.

Разумеется, виртуальная экономика не может действовать без реального сектора: в сущности, она на нем паразитирует. Но современные крупные спекулянты научились получать огромные доходы, искусно управляя подъемами и спадами фон-

дового рынка, используя их в своих интересах. По разным оценкам, в современном мире только 2–3% денег связано с сектором материального производства. Остальные десятки триллионов долларов обслуживают сами себя. Произошла, по меткому выражению итальянского публициста Д. Кьезы, непомерная и излишняя «финансификация» мировой экономики. По данным МВФ, в 2004 году мировой ВВП составлял приблизительно 41 трлн долл. США, а сумма капитализации фондовых рынков, государственных и частных долговых обязательств, активов коммерческих банков — 152 трлн долл. США (соотношение этих величин составляет 1:3,7). Непосредственно перед финансовым кризисом, по оценке агентства Euronews, соответствующие показатели достигли 50 трлн долл. США и 500 трлн долл. США (т.е. 1:10).

На устойчивость мировой финансовой системы негативно повлияло использование производственных финансовых инструментов (деривативов) и секьюритизация активов. Деривативы и ценные бумаги часто используются для спекуляций. Реальные объемы глобального рынка оценить достаточно сложно. Примерные его объем по незавершенным сделкам, по данным Банка международных расчетов (BIS), на июнь 2008 года составлял 766,5 трлн долл. США. При этом более 89% (683,7 трлн долл. США) всего объема сделок пришлось на внебиржевой рынок (в основном межбанковский) и 11% (фьючерсы — 26,6 трлн долл. США и опционы — 54,2 трлн долл. США) — на биржевые площадки. Внебиржевой рынок до сих пор в мире никем не регулируется, организаторы торгов на этих рынках не несут никакой ответственности, хотя по объему совершаемых сделок он превышает мировой ВВП более чем в 10 раз. При этом фондовые рынки непредсказуемы по своей природе. В США,

Именно эта особенность — чрезмерная значимость финансовой составляющей экономики — становится отличительной чертой «нового капитализма»

В современном капиталистическом мире фактически существуют две экономики: одна — реального сектора, в ней создаются реальные товары и услуги, вторая — виртуальная и спекулятивная — торговля биржевыми товарами и различными ценными бумагами

например, реальный сектор экономики, который действительно что-то производит, составляет только 15–18% экономики. Все остальное — финансовый сектор, услуги и т. п.

Нынешняя стадия финансового капитализма — я назвал бы ее финансово-виртуальной — порождена усилением процессов глобализации в последние два десятилетия. Постоянный рост трансграничных финансовых операций, периодическое появление на глобальном финансовом рынке новых финансовых институтов (хеджевых, паевых, пенсионных фондов и других) и инструментов, прежде всего структурированных производных, привело к тому, что мировое сообщество признало необходимость определенного национального регулирования финансовой, в первую очередь банковской деятельности. Признало, но отнюдь не сразу.

Помимо неудач кейнсианства моду на либерализм подстегнуло и исчезновение в начале 90 годов прошлого столетия альтернативной советской экономической системы. Началась «демонизация» государства.

Однако в 2008 году стало ясно, что неконтролируемый и нерегулируемый рынок привел мировую экономику на грань катастрофы. Неолибералы утверждали, что свободные финансовые рынки саморегулируются, самокорректируются, сами ищут равновесия. Но на деле «невидимая рука» не торопилась на помощь жертвам кризиса.

Лауреат Нобелевской премии американский экономист П. Самуэльсон в интервью газете Die Welt заметил, что сегодня видно, насколько была ошибочна идея М. Фридмана о том, что рыночная система может сама себя регулировать. Видно также, насколько нелепа его мысль, что правительственное решение проблемы всегда хуже самой проблемы. Дело не в регулировании, а в решении. Теперь

ясно, что, напротив, без регулирования, без участия правительства проблема только усугубляется.

Рынок как способ устройства хозяйственной жизни

Мировой финансовый кризис и очевидный крах экономического либерализма заставили вновь вспомнить Д. Кейнса, а некоторых слаборервных — и К. Маркса.

Рынок как способ устройства хозяйственной жизни не имеет альтернативы, его жизнеспособность не подвергается сомнению, но его «невидимая рука» с очевидностью должна быть дополнена «видимой» рукой государства. Сегодня из глобального финансового кризиса практически все государства пытаются выйти именно путем активного вмешательства в хозяйственную жизнь. Чего стоит одна накачка ликвидностью финансовой системы и частичная национализация попавших в сложное положение предприятий и компаний. По иронии судьбы, как раз американцы, призывавшие всех к свободному рынку, едва ли не первые прибегли к фактически социалистическим мерам.

Упоение «свободной» экономикой прошло, мир устал от радикального, безудержного либерализма. Ему на смену идет система, еще не получившая своего «изма». Пока же очевидно, что без мощной и систематической государственной активности теперь уже не обойтись. У «нового капитализма» будут свои проблемы, и, возможно, не менее серьезные, чем у «старого». При этом надо иметь в виду отсутствие ясных критериев участия или неучастия государства в хозяйственной жизни общества. Так что мир вполне может удариться в другую крайность — гипертрофированное, ненормальное обобществление в комбинации с порочным протекционизмом.

Концепция экономической социодинамики

В число наиболее приоритетных проблем современной экономики должны войти и текущий кризис, который, разумеется, сейчас приходит на ум, и догматизм, ответственный за многие бедствия отдельных стран и всего мира в последние десятилетия. Но центральной нерешенной проблемой я назвал бы режим взаимоотношений государственных институтов и частного предпринимательства, государства и рынка.

Системный кризис лишь усугубляется от того, что его пытаются преодолеть или от него излечиться теми же старыми способами, какие применялись, с все меньшим успехом, уже много-много лет. Но хотим мы того или не хотим, говорить теперь надо не о том, каким образом капиталистическая система сможет, залечив новые раны, существовать дальше «в прежнем режиме», а о том, что придет ей на смену.

Последние события в мировой экономике убедительно показывают, что взаимоотношения государства и рынка на деле гораздо теснее, чем простое «взаимодействие». Выход из кризиса потребует формирования нового понимания, развития новой модели экономики и, в частности, новой модели государственного регулирования, новых теоретических обоснований. Речь идет о новом фундаменте, о принципиально новой модели экономики, адекватно отражающей современные социально-экономические реалии.

Системный кризис лишь усугубляется от того, что его пытаются — в очередной раз — преодолеть или от него излечиться теми же старыми способами, какие применялись, с все меньшим успехом, уже много-много лет. Но, хотим мы того или не хотим, говорить теперь надо не о том, каким образом капиталистическая система сможет, залечив новые раны, существ-

довать дальше «в прежнем режиме», а о том, что придет ей на смену.

Последние события в мировой экономике убедительно показывают, что взаимоотношения государства и рынка на деле гораздо теснее, чем просто «взаимодействие». Выход из кризиса потребует формирования нового понимания, развития новой модели экономики и, в частности, новой модели государственного регулирования, новых теоретических обоснований. Речь идет о новом фундаменте, о принципиально новой модели экономики, адекватно отражающей современные социально-экономические реалии.

Смысл концепции, разрабатываемой мною совместно с профессором А. Я. Рубинштейном [1], сводится к признанию существования наряду с частными предпочтениями общественных интересов, которые не сводятся к частным. Если частные предпочтения индивидов выявляет рынок, то предпочтения общества в стихийном процессе саморегулирования не обнаруживаются: они определяются политической системой и общественными институтами. Очевидно, что интересы, выявляемые политической системой, не могут быть сведены к предпочтениям индивидуумов, выявляемых рыночным путем. При этом каждая ветвь общественных интересов претендует на определенный объем ресурсов, необходимых для их реализации.

Суть концепции экономической социодинамики заключается в возможности гармонизации социальных интересов и индивидуальных предпочтений. Государство как исполнительная власть само является рыночным субъектом, чье поведение определяется его специфическими интересами и имеющими ресурсами. Существуют обычные рыночные игроки, располагающие собственными ресурсами и действующие по правилам, устанавливаемым государством.

Нынешняя стадия финансового капитализма — я назвал бы ее финансово-виртуальной — порождена усилением процессов глобализации в последние два десятилетия

Рынок как способ устройства хозяйственной жизни не имеет альтернативы, его жизнеспособность не подвергается сомнению, но его «невидимая рука» с очевидностью должна быть дополнена «видимой» рукой государства.

А есть государственные структуры, которые, используя общественные ресурсы, действуют по правилам, которые само же государство как законодательная власть и установило. Таким образом концепция экономической социодинамики предлагает совершенно новую трактовку понятия «смешанная экономика», отнюдь не сужая, а наоборот, расширяя сферу действия механизмов рынка, «оттеняя» совместимость частной инициативы и государственной активности.

Концепция коренным образом меняет понятие «государственная активность»: на место «государственного вмешательства» приходит равноправное участие государства в хозяйственной жизни страны, а место столь негативного «бюджетного бремени» занимают социально обоснованные и целесообразные государственные расходы на реализацию общественных интересов, представляющие собой инвестиции в человеческий капитал.

Инновационное развитие России

В одну из ключевых для экономической самостоятельности и безопасности России превратилась проблема инновационного развития. Только модернизация российской экономики, диверсификация ее реального сектора может служить материальной базой долгосрочной стратегии социально-экономического развития страны. Без производства, без реального сектора мы не выживем как держава. И главная проблема — перестройка технологической основы экономики.

Экономическая реальность демонстрирует, что в принципе невозможно войти в группу лидеров современной глобальной экономики, не имея «машиностроительного ядра саморазвития» — набора машиностроительных отраслей, обладающих способностью, с одной сто-

роны, своим совместным действием воспроизводить самих себя, а с другой — создавать орудия труда для других отраслей машиностроения, в том числе для отраслей ВПК и для всех остальных секторов народного хозяйства.

Поэтому претензии России на глобальную роль в мировой экономике осуществимы лишь при наличии такого технологически передового машиностроительного ядра, даже если оно будет недостаточно эффективным в отношении сравнительных конкурентных преимуществ.

Результатом отставания машиностроительного комплекса России стала тенденция к физическому и моральному износу производственно-технологической базы ее экономики. Ухудшаются перспективы перехода к инновационному типу развития: инновации внутри страны становятся некому потреблять, исчезают отрасли, способные трансформировать их в продукцию конечного потребления. Наконец, неизбежно начинает формироваться технологическая несовместимость с индустриально развитыми странами.

Однако политические элиты России пока не могут превратить все еще значительный научный потенциал страны в фактор развития. В России до сих пор сохраняется огромный объем знаний, не оцененных экономически и не вовлеченных в научно-технический и хозяйственный оборот. Несмотря на определенные положительные сдвиги в государственной экономической политике, переход на трехлетнее планирование федерального бюджета, продолжается политика финансового накопительства и огромных финансовых изъятий из экономики, перевода потенциальных инвестиционных ресурсов в зарубежные финансовые активы. Но ведь сегодня только 8–10% роста российской экономики

достигается за счет роста высокотехнологического сектора (в высокоразвитых странах — до 60%, в США — до 80%). Доля России в наукоемком экспорте не превышает 0,5%, а доля расходов на науку в ВВП — 1,5%. Следует отметить, что доля накопления в российском ВВП составляет чуть больше одной пятой, что чрезвычайно мало для страны, которая претендует на ускоренное развитие. Нам нужно иметь здесь 30–35% для инновационного прорыва.

Роль государства в модернизации российской экономики

До недавнего времени у нас царило убеждение, что государство вообще ни во что не должно вмешиваться. Промышленная, структурная политика считались чем-то отсталым и заскорузлым. К счастью, перестает быть модной мысль, что модернизация российской экономики наступит сама по себе от активизации рыночных сил саморегулирования. И сегодня усилия руководства страны направлены на институциональное строительство и создание благоприятного инвестиционного климата. Все это не вызывает сомнений. Но для меня очевидно, что даже если будет создан идеальный инвестиционный климат с 2–3-ной инфляцией, независимым судом и отсутствием коррупции, примитизация нашей экономики вряд ли будет приостановлена.

Наивно полагать, что высокотехнологические производства, способные на равных конкурировать с импортом, появятся в России сами по себе, рыночным образом — без государственной поддержки наукоемкого производства не обойтись. Частный бизнес просто не будет этим заниматься — слишком велики затраты и риски.

Поэтому государство, чтобы преодолеть близорукость рынка, само должно действовать на нем в качес-

тве полноправного субъекта своими «длинными» бюджетными деньгами, финансируя инфраструктурные объекты, приоритеты структурной политики и, главное, — интеллектуальный потенциал нации.

И теория, и практика указывают на три разумных мотива активного участия государства в формировании структуры экономики. Первое, поддерживать то, что можно поддержать — потенциально конкурентоспособные производства. Второе, для неудачников: переучивать и платить пособия рабочим, а затем закрывать неконкурентоспособные производства. И третье, всяческая поддержка производств, работающих на безопасность страны.

Процессы модернизации, как показывает исторический опыт, всегда сопровождалась активным государственным регулированием. Сегодня инновационные процессы требуют развитой системы экономического предвидения, сценарного прогнозирования, развитых институтов формирования и реализации долгосрочной стратегии развития. Между тем за последние 15 лет практически утрачена система долгосрочного прогнозирования на 10–15–20 лет; лишь с 2008 года введена практика краткосрочного 3-летнего планирования федерального бюджета.

Практика управления приоритетными национальными стратегическими проектами пока не сформировала устойчивых институтов и идет скорее в режиме «ручного управления», испытывая на себе все недостатки сложившейся практики государственного администрирования, включая высокую степень корумпированности госаппарата.

Установление приоритетов в структурной политике государства

Проверенный способ обновления материальной базы экономики —

Системный кризис лишь усугубляется от того, что его пытаются преодолеть или от него излечиться теми же старыми способами, какие применялись, с все меньшим успехом, уже много-много лет

Ясно только то, что так или иначе придется усилить контроль над спекулятивными финансовыми операциями и делать ставку на приоритетное финансирование образования и науки, а также обновление материально-технической инфраструктуры

структурная политика: установление государством приоритетных направлений экономического развития и применение адекватных средств их реализации. Но очень важно определиться с критериями отбора приоритетов. Здесь есть свои особенности.

Во-первых, вряд ли существует совершенный и не зависящий от субъективных устремлений механизм определения приоритетов структурной перестройки экономики. Как нет «совершенного» рынка, обеспечивающего оптимальную аллокацию ресурсов, так нет и идеального «научно обоснованного» государственного механизма выявления потребностей общества в той или иной структуре экономики. Однако чем демократичнее общество, тем при прочих равных условиях быстрее будет замечена ошибка в расстановке приоритетов.

Во-вторых, в приоритеты структурной и промышленной политики следует закладывать те направления развития, применительно к которым Россия еще сохраняет конкурентные преимущества — реальные или теперь уже потенциальные. Это в целом подлежит тщательному системному изучению с участием научных коллективов, включающих представителей экономических и естественных дисциплин.

В-третьих, ряд приоритетов современной промышленной политики должен носить не отраслевой, а межотраслевой характер. Такие проекты характеризуются высокой степенью затратности, большими инвестиционными рисками и, разумеется, длительным производственным циклом. Иначе говоря, они не могут быть осуществлены без системной господдержки из-за «слабых рыночных стимулов». Нужно только помнить, что именно способность производить подобные системы удерживает ту или иную страну в ряду ведущих мировых индустриальных держав. Словом,

эффективная структурная политика для современной России не имеет альтернатив. Только с ее помощью в стране может быть сформирована конкурентная экономика инновационного типа.

Использование последней возможности для радикальной модернизации экономики

После начала реформ нам были дарованы три экономические «улыбки фортуны», три удобных возможностей для радикальной модернизации. Первый шанс дала горбачевская перестройка. Но М. С. Горбачев не успел, первая «улыбка» осталась незамеченной. Вторая — сверхдоходы последних лет от продажи углеводородов. Однако неожиданные колоссальные суммы, «упавшие с небес», ушли на покрытие потерь от алчности и бесхозяйственности «новых капиталистов». Деньги затрачены. Но ни о какой модернизации речи не велось. Сейчас посткризисная депрессия, очень вялый частный спрос и это третья и, возможно, последняя из дарованных нам «улыбок». Мощности стран Европы все еще простаивают. Высококачественные машины и оборудование, новейшие технологии находят все еще меньше и меньше покупателей. Во всем этом как раз сейчас остро нуждается российская экономика, и нам готовы все это продавать, и продавать недорого. Дело за нами. Нужна инвентаризация всего нашего научно-технического потенциала, а затем программа его обновления, в том числе с помощью Евросоюза.

При этом отношения Евросоюза с Россией и во всех «нехозяйственных» сферах могут обрести совсем иную, чем сейчас, тональность, если подобные сделки состоятся. На это есть все шансы. Прочные и постоянные экономические связи всегда служили отличной основой для укрепления

взаимного доверия для дальнейшего всестороннего сближения и интеграции, если не де-юре, то уж по крайней мере де-факто.

Этот предполагаемый процесс обнаружил бы, мне кажется, так много областей для сближения, что абсурдом показался бы возврат к какой-либо конфронтации. И, напротив, совершенно естественным стал бы совместный выход Европы и России на формирование и закрепление нового мирового финансового и экономического порядка. Отсюда открываются и новые перспективы для дальнейшего расширения всестороннего межрегионального сотрудничества.

Перспективы дальнейшего развития экономики

Вопрос вопросов — каков облик у капитализма ближайшего будущего, каковы его структура и очертания, на каком теоретическом базисе он будет строиться и трансформироваться (или модернизироваться)? Ответа на него пока нет.

Ясно только то, что так или иначе придется усилить контроль над

спекулятивными финансовыми операциями и делать ставку на приоритетное финансирование образования и науки, а также обновление материально-технической инфраструктуры. Причем все это окажется результативным только в случае тесного международного сотрудничества.

Менять политику придется всем, хотя у каждой страны свои мотивации. Таким образом, многие, даже самые суровые, обстоятельства не только несут угрозы, но и дают шансы, которые при искреннем желании сотрудничающих сторон могут быть вполне реализованы. Нынешняя политическая и экономическая обстановка и у нас в стране, и в мире в целом к этому вполне располагает.

Литература

1. **Гринберг Р. С. Рубинштейн А. Я.** Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М., 2008. 476 с.
2. **Гринберг Р. С.** Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Инфра-М, Магистр. 2012. 416 с.

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Неэффективно с точки зрения использования бюджетных средств и несправедливо по отношению к гражданам, когда одинаково финансируются организации, предоставляющие как качественные, так и некачественные услуги, когда одинаково оплачивается труд как добросовестных, так и недобросовестных работников.

Нормативно-правовая база для отказа от сметного финансирования учреждений и введения новой системы оплаты труда уже создана. Теперь задача — повсеместно внедрить ее и обеспечить практическую реализацию уже предусмотренного законодательством нового механизма финансирования государственных и муниципальных учреждений, а в самих учреждениях — обеспечить переход к «эффективному контракту», который должен четко определять условия оплаты труда и «социальный пакет» работника в зависимости от качества и количества выполняемой им работы. Применение «эффективного контракта» также призвано повысить конкурентоспособность государства как работодателя на региональных рынках труда и сопоставимость стоимости труда в государственном, муниципальном и частном секторах экономики.

УДК 330.4

Эконометрическое моделирование кредитных рейтингов российских публичных нефинансовых предприятий

В статье предлагается методика дистанционного экспресс-анализа на основе эконометрических моделей кредитных рейтингов различных агентств. Цель исследования – разработка и идентификация эконометрических моделей кредитных рейтингов российских нефинансовых публичных компаний, не имеющих официально присвоенных рейтингов, на основании информации, опубликованной в открытом доступе.

Ключевые слова: кредитный рейтинг; эконометрическое моделирование; модели множественного выбора.

The article offers a methodology for a remote express analysis based on econometric models of credit ratings from various agencies. The purpose of research is to identify and develop econometric models of credit ratings for public non-financial companies in Russia that do not already possess openly published credit ratings.

Key words: credit ratings, econometric modeling, multivariate factor models.

**Соловьев
Владимир
Игоревич**

*д-р экон. наук,
директор по
информационным
технологиям
Финансового
университета
при Правительстве
Российской
Федерации
E-mail: vsoloviev@
fa.ru*

**Задорожная
Татьяна
Михайловна**

*аналитик компании
«УК РМХ»
E-mail:
zadorognaya@gmail.
com*

Необходимость создания рейтингов объектов инвестирования

В настоящее время все большую значимость приобретает проблема быстрого и рационального принятия решений на основе проверенной и оперативной информации о деятельности объектов инвестирования с использованием в том числе кредитных рейтингов.

Но несмотря на их популярность они не всегда вызывают доверие у пользователей, в частности из-за того, что кредитные агентства получают плату за услуги, что может поставить под сомнение объективность их оценок рейтингуемого объекта. Кроме того, рейтинги редко обновляются, что не соответствует требованиям инвесторов, предъявляемым к оперативности получения информации.

Помимо изложенного, следует отметить, что количество присвоенных

рейтингов российским компаниям второго и третьего эшелона, чьи акции обладают наиболее высоким потенциалом роста и особенно привлекательны для инвесторов, невелико. Так, текущие рейтинги присвоены в основном самым крупным публичным компаниям, при этом всего 20% публичных нефинансовых предприятий на данный момент имеют кредитные рейтинги.

Принимая во внимание тот факт, что рейтинговые агентства раскрывают только общие принципы методологии присвоения рейтингов, инвесторы испытывают трудности в ее использовании для самостоятельного анализа компании. Именно поэтому они применяют собственные методы для оценки надежности публичных компаний. Однако это требует значительных денежных и временных затрат, что отрицательно влияет на качество принятия решений и количество необходимого для

этого времени, особенно в случае непрофессиональных инвесторов.

Проблема отсутствия рейтингов у большинства российских публичных компаний может быть решена путем использования эконометрических моделей кредитных рейтингов различных агентств, что позволяет оценить разницу в подходах к рейтингованию, используемых различными агентствами.

Построение моделей множественного выбора

Данная работа ставит целью создание эконометрической модели кредитных рейтингов российских нефинансовых публичных компаний.

Предложенные модели дают возможность облегчить оценку кредитных рисков компаний с помощью применения проверенной и надежной методологии рейтингового агентства и публичной информации о компаниях. С помощью моделирования упрощается процесс присвоения рейтингов, позволяя использовать их по мере появления новой информации о деятельности компании.

В ходе исследования были построены модели множественного выбора 44 российских нефинансовых публичных компаний, в которых регрессорами выступают основные находящиеся в открытом доступе финансовые показатели, применяемых Национальным рейтинговым агентством (далее — НРА), а также нефинансовые факторы, способные существенно повлиять на рейтинги (например, принадлежность к отрасли, государственная поддержка, нахождение в собственности государства).

Так как рейтинг является качественной порядковой переменной, в работе используется модель упорядоченного выбора (ordered probit) со стандартными ошибками в форме Уайта — Хубера. При этом в отличие

от других авторов, рассматривавших данную проблему, применяется более экстенсивная рейтинговая шкала (20 классов рейтингов против 8). Для анализа возможности дальнейшего использования построенных моделей с целью оценки кредитного риска компаний, рейтинг которым еще не был присвоен, была проанализирована предсказательная сила построенных моделей.

Обзор литературы по моделированию рейтингов

Значительный интерес к моделированию рейтингов возник в последние несколько десятилетий после вступления в силу соглашения Basel II. Достаточно полный обзор исследований эконометрических моделей рейтингов представлен, например в работе [2]. Следует отметить работу [6], посвященную моделированию рейтингов испанских банков, — одно из первых исследований по дистанционному анализу рейтингов. В работе [7] для моделирования рейтингов облигаций промышленных предприятий был использован дискриминантный анализ.

Впервые модели упорядоченного выбора при построении рейтингов были построены в работе [5]. Применение данного вида моделей объясняется тем, что рейтинги относятся к категоризованным переменным, принимающим несколько упорядоченных значений. В работе [4] был расширен список объясняющих переменных: добавились рыночные переменные.

При моделировании рейтингов и дефолтов корпораций авторы работы [1] доказали, что используемая рейтинговыми агентствами методология «through-the-cycle» (принцип изменения кредитных рейтингов только под влиянием устойчивых во времени изменений кредитоспособности компании) далеко не во всех

Проблема отсутствия рейтингов у большинства российских публичных компаний может быть решена путем использования эконометрических моделей кредитных рейтингов различных агентств

Таблица 1

Распределение отрейтингованных российских компаний по рейтинговым агентствам*

	S&P	Moody's	Fitch	НРА**	РА Эксперт	АК&М	Interfax Moody's
Количество рейтингов нефинансовых организаций	29	32	32	53	4	10	24

* Рассматриваются только российские компании

** Включены дистанционные рейтинги

Наше исследование основано только на результатах российских компаний, что сделано для исключения макроэкономических и межкультурных факторов

случаях обеспечивает стабильность рейтингов.

Среди российских исследований, посвященных эконометрическому моделированию рейтингов, прежде всего следует отметить работы [8, 9, 11, 12]. А. А. Пересецкий [11] предложил комплексный подход к дистанционному анализу российских банков с учетом макроэкономической конъюнктуры и представил три методики построения моделей рейтингов:

- 1) на основе данных рейтинговых агентств;
- 2) на основе моделей вероятностей дефолтов;
- 3) на основе опроса экспертов.

Первая эконометрическая модель для дистанционного анализа российских нефинансовых компаний предприятий была разработана А. М. Карминским [9], который построил модели рейтингов агентств Standard and Poor's и Moody's для промышленных компаний и доказал зависимость рейтинга компании от ее отраслевой и страновой принадлежности.

Методология исследования

Поскольку инвесторам (частным и институциональным) могут быть интересны только публичные компании, мы отобрали все российские нефинансовые компании (банки не включены в выборку), представленные на ММВБ и РТС, которым были присвоены рейтинги как российскими, так и зарубежными рейтинговыми агентствами.

В отличие от А. М. Карминского [9], который оценивал также иностранные нефинансовые предприятия, наше исследование основано только на результатах российских компаний, что сделано для исключения макроэкономических и межкультурных факторов.

В ходе исследования были рассмотрены западные и отечественные рейтинговые агентства, работающие в России: Standard and Poor's (S&P), Moody's, Fitch, НРА, РА Эксперт, АК&М и Moody's Интерфакс (табл. 1).

Из табл. 1 следует, что количество отрейтингованных нефинансовых предприятий значительно меньше количества банков, которым присвоен рейтинг. В нашем исследовании мы использовали данные НРА, поскольку это агентство отрейтинговало наибольшее количество российских нефинансовых предприятий.

Для целей исследования применялась модель упорядоченного выбора со стандартными ошибками в форме Уайта — Хубера. А. А. Пересецкий [11] и А. М. Карминский [9] применяли такую же модель при построении рейтингов банков и промышленных предприятий.

Так как рейтинг является качественной порядковой переменной, естественным выбором для изучения рейтингов являются модели множественного выбора (ordered logit/probit) [11]. Кратко опишем модель упорядоченного выбора ordered logit. Пусть есть порядковая зависимая переменная y_i , принимающая значения $0, 1, \dots, A$ (в нашем случае это

числовые значения рейтинговых градаций). Пусть есть также ненаблюдаемая (латентная) переменная y_i^* , удовлетворяющая уравнению:

$$y_i^* = x_i' \beta + \mu_i, \quad (1)$$

где x_i — вектор значений регрессоров, соответствующих объекту i , штрихом обозначается транспонирование, все ошибки μ_i независимы, имеют нулевое математическое ожидание и функцию распределения $F(z)$. Пусть y_i зависит от y_i^* следующим образом:

$$\begin{cases} y_i = 0, & \text{если } y_i^* \leq c_0, \\ y_i = r, & \text{если } c_{r-1} \leq y_i^* < c_r, \quad 1 \leq r < k, \\ y_i = k, & \text{если } y_i^* \geq c_{k-1}, \end{cases} \quad (2)$$

В предположениях (1)

$$\begin{cases} P(y_i = 0) = F(c_0 - x_i' \beta), \\ P(y_i = r) = F(c_{r-1} - x_i' \beta) - F(c_r - x_i' \beta), \quad 1 \leq r < k \\ P(y_i = k) = 1 - F(c_{k-1} - x_i' \beta). \end{cases} \quad (3)$$

Если μ_i имеет логистическое распределение, модель (1) — (3) называется ordered logit, если же μ_i имеет стандартное нормальное распределение, модель называется ordered probit. Оценивание параметров модели, вектора коэффициентов β и набора пороговых значений $(c_0, c_1, \dots, c_{k-1})$ проводится методом максимального правдоподобия.

Причем в данной работе построена модель для дистанционного анализа только российских компаний. В отличие от работ А. М. Карминского [9] и А. А. Пересецкого [11], где использовалась рейтинговая шкала с присвоением присваивая класса рейтинга в диапазоне от 1 (AAA) до 8 (CC), в настоящем исследовании применяется расширенная рейтинговая шкала от 1 (для высшего рейтинга) до 20 (для низшего рейтинга).

В табл. 2 представлены отобранные финансовые показатели, традиционно применяемые рейтинговыми агентствами вообще и НРА

в частности при рейтинговании компаний, рыночные индикаторы, а также независимые переменные. Отобранные финансовые показатели используются рейтинговыми агентствами и финансовыми аналитиками для анализа финансовой стабильности компании и отражают ликвидность, платежеспособность, рентабельность активов и собственного капитала, рентабельность продаж и т. д. Так, показатель EBITDA служит для оценки прибыльности основной деятельности компании; ROA является показателем рентабельности использования активов для получения прибыли.

Рыночные индикаторы, применяемые в данной работе, отражают, как фондовые биржи и инвесторы оценивают эффективность компании. Так, P/E (рыночная цена на прибыль) отражает справедливую рыночную стоимость компании и используется для сравнительной оценки инвестиционной привлекательности акционерных компаний, EPS (прибыль на акцию) — основной индикатор, применяющийся для сравнения инвестиционной привлекательности и эффективности компаний, действующих на фондовом рынке.

В работе были отобраны публичные компании, имеющие в открытом доступе значения всех необходимых индикаторов и рейтинги НРА за 2009 г. Эти компании были подразделены на 8 секторов: транспорт (Transport), электроэнергетика (Utilities), металлургический сектор и горнодобыча (M&M), нефтегазовая отрасль (Oil & gas), машиностроение (Industrial), телекоммуникации (Telecom), химическая промышленность (Chemicals) и торговля (Retail).

Рыночные и финансовые показатели были выбраны из информационных систем Bloomberg и «Спарк Интерфакс», все показатели были конвертированы в доллары США (на основании валютного курса на конец 2009 г.). Окончательная выборка

Результаты моделирования кредитных рейтингов свидетельствуют о том, что, поскольку методология основана на доступной информации, она может применяться для дистанционного анализа и оценки кредитного риска компаний, которым на данный момент не присвоены рейтинги агентств

Таблица 2

**Основные финансовые и рыночные показатели,
использованные при моделировании**

Показатель	Подсчеты	Прогнозируемое воздействие
<i>Финансовые показатели</i>		
Revenue	Использовался как индикатор размера компании	+
EBITDA	Прибыль до вычета налогов, процентных платежей и амортизации	+
EBITDA margin	EBITDA/выручка	+
Operating margin	Операционная прибыль/выручка	+
Total debt to EBITDA	Сумма долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов/EBITDA	–
Net debt to EBITDA	Сумма долгосрочных и краткосрочных займов и кредитов за минусом денежных средств и их эквивалентов/EBITDA	–
ROA	Чистая прибыль/активы	+
ROE	Чистая прибыль/акционерный капитал	+
EBITDA to interest expenses	EBITDA/процентные платежи	+
Operating income to interest expenses	Операционная прибыль/процентные платежи	+
Cashflow to sales	Денежные потоки к выручке	+
Net income margin	Чистая прибыль к выручке	+
Current ratio	Краткосрочные активы/Краткосрочные пассивы	Неопределено
LT debt to capital	Долгосрочный долг/Капитал	–
<i>Рыночные показатели</i>		
MCap	Цена акции x Количество акций (отражает размер компании)	+
EV/EBITDA	Сумма рыночной капитализации и чистого долга/EBITDA	–
P/E	Рыночная капитализация/чистая прибыль	–
P/S	Рыночная капитализация/выручка	–
EPS	Нераспределенная прибыль за вычетом дивидендов по привилегированным акциям/среднегодовому числу обыкновенных акций	+
Beta	$\beta_A = \text{Cov}(r_A, r_M) / \text{Var}(r_M)$	–
<i>Фиктивные переменные</i>		
Сектор экономики	Transport, Utilities, Telecom и т.д.	
Market	Включение компании в список системообразующих предприятий	
State	Наличие государства в структуре акционеров	

Таблица 3

Базовые модели NRA

	NRA1	NRA2	NRA3	NRA4	NRA5
EBITDA (lg)			- 1,7460*	- 1,6529*	
Revenue (lg)	- 1,7768*	- 1,8565*			- 2,126394*
Operating margin	- 10,3209*	- 9,6022*	- 5,9371**	- 6,6898**	- 8,429457*
Net income margin	6,6294*	4,8837***	4,9061***	6,5024**	
Net debt/EBITDA	0,2270*	0,2311*	0,2353*	0,2303*	0,175227*
EV/EBITDA	- 0,1438*	- 0,1474*	- 0,1630*	- 0,1604*	- 0,147699*
ROE		0,8784***	0,8433***		
EPS	0,0092*			0,0072*	
Beta	0,3043*	0,3376*	0,3853*	0,3556**	0,3967*
Cashflow/Sales	- 1,9333**	- 1,9422***	- 1,7410***	- 1,8125***	- 2,4166**
ROA					10,7948*
LT Debt/Capital					0,0209**
Pseudo-R2	0,3239	0,3247	0,3320	0,3286	0,3424

*, **, *** уровень значимости — 1%, 5% и 10%

включает 44 компании (компании с существенно отличающимися от средних финансовыми коэффициентами были исключены). Выручка, рыночная капитализация и показатель EBITDA брались в логарифмической шкале. Также использовались фиктивные переменные, отражающие принадлежность к отрасли и наличие поддержки со стороны государства.

Полученные результаты

На первом этапе было отобрано пять базовых моделей со статистически значимыми коэффициентами (табл. 3).

Знаки при пяти показателях [рентабельность чистой прибыли (Net income margin), прибыль на акцию (EPS), рентабельность акционерного капитала (ROE), рентабельность активов (ROA) и отношение стоимости компании к EBITDA (EV/EBITDA)] оказались отличными от ожидаемых. В дальнейшем коэффициенты при

всех этих переменных, за исключением соотношения EV/EBITDA, оказались незначимыми и были исключены из моделей. Неправильный знак перед этим показателем может объясняться тем фактом, что показатель EV/EBITDA сильно коррелирован с соотношением чистого долга к EBITDA.

После включения в модель фиктивных переменных принадлежности к отрасли некоторые факторы потеряли свою значимость и были удалены из моделей (см. модели NRA6, NRA7 в табл. 4). Затем были включены фиктивные переменные, отражающие присутствие государства в собственности (state) и вхождение в список системообразующих предприятий (market) — первая из этих переменных оказалась незначимой в отличие от второй (см. модели NRA9, NRA10, NRA11 в табл. 4).

На последнем этапе исследования рейтинги, присвоенные в ходе построения моделей NRA1 — NRA11,

Таблица 4

Модели NRA с фиктивными переменными

	NRA6	NRA7	NRA8	NRA9	NRA10	NRA11
EBITDA (lg)	-1,9080*					
Revenue (lg)		-2,1192*	-2,1722*	-2,2515*	-2,35258*	-2,1585*
Net Debt / EBITDA	0,1892*	0,1938*	0,2479*	0,2381*	0,44236*	0,37188*
EV / EBITDA	-0,1226*	-0,087**	-0,096**	-0,089**	-0,126**	-0,1138**
Beta	0,3977*	0,4684**	0,4699**	0,5631*	0,74401*	0,65989*
Debt / EBITDA			0,317***	0,352***	0,0038 **	0,3688***
Transport	2,1747*	2,8875*	2,8929*	3,5144*	3,9030*	3,60734*
Utilities	0,9868***	1,3298**	1,3693**	1,6094**	2,56070*	2,07542*
Oil and Gas	1,735***	2,1530***	2,1867***	2,3020**	2,51765**	2,43952**
Industrial	1,125***	1,8782**	1,6399**	2,0899*	2,632246*	2,172844*
Chemicals	1,5027**	2,1320*	2,2621*	2,2045*	3,34494*	2,618575*
Retail	1,4657**	2,2829*	2,3452*	2,4159*	3,35686*	3,01882*
ROA					9,04912*	
Current Ratio					0,33874*	0,293375**
LT Debt / Total Capital					0,02033*	
Market				-0,813**	-1,16691*	-1,0187**
Pseudo-R2	0,3497	0,35683	0,36204	0,38499	0,43375	0,406333

*, **, *** уровень значимости – 1%, 5% и 10%

Таблица 5

Ошибки классификации

	3	2	1	0	-1	-2	-3	$\Delta = 0\%$	$ \Delta \leq 1\%$	$ \Delta > 1\%$	$ \Delta \geq 2\%$
NRA1	0	2	9	18	8	6	1	41%	80%	20%	2%
NRA2	0	1	10	16	9	7	1	36%	80%	20%	2%
NRA3	0	1	8	15	13	5	2	34%	82%	18%	5%
NRA4	0	3	8	19	9	4	1	43%	82%	18%	2%
NRA5	0	2	6	19	11	5	1	43%	82%	18%	2%
NRA6	4	3	12	19	4	2	0	43%	80%	20%	9%
NRA7	2	6	9	21	4	1	1	48%	77%	23%	7%
NRA8	2	6	12	20	2	1	1	45%	77%	23%	7%
NRA9	1	4	9	21	8	0	1	48%	86%	14%	5%
NRA10	1	1	9	20	11	2	0	45%	91%	9%	2%
NRA11	1	5	11	23	3	1	0	52%	84%	16%	2%

сравнивались с актуальными рейтингами НРА. Результаты такого сравнения приведены в табл. 5.

Как следует из табл. 5, точный прогноз реализуется на уровне 36–52%, при этом доля отклонения прогноза не более чем на один класс находится на уровне 77–91%. Это несколько хуже, чем в моделях, построенных А. А. Пересецким для банков [11] (90–100%) и А. М. Карминским для промышленных предприятий [9] (90–92%), однако нужно учесть тот факт, что нами использовалась более широкая рейтинговая шкала. Кроме того, отмечается довольно высокий уровень ошибок первого рода (ошибка классификации рейтинга, которая улучшает рейтинг), и значительно увеличивается доля ошибок на два класса и более. Данный факт может быть вызван малостью выборки, а также временем ее формирования, так как 2009 г. относится к периоду мирового финансового кризиса, негативно сказавшемуся на финансовых показателях компаний.

Выводы

На основе информации, полученной из открытых источников, в работе были оценены параметры моделей множественного выбора для кредитных рейтингов 44 российских нефинансовых публичных компаний. При этом для улучшения качества моделей рейтинговая шкала была расширена с 8 классов (как в работах [9, 11]) до 20 классов.

Было выявлено, что добавление в число регрессоров таких факторов, как отраслевая принадлежность компании и государственная поддержка, повышает качество моделей (что подтверждается повышением значения коэффициента R2 МакФаддена в тех моделях, куда были добавлены синтетические показатели отраслевой принадлежности и влияния государства).

Анализ прогностической способности построенных моделей

рейтингов (на уровне 91%, включая ошибки первого рода) подтвердил, что построенные эконометрические модели могут использоваться для оценки кредитного риска компаний, которым на данный момент рейтинговые агентства еще не присвоили рейтинг.

Результаты моделирования кредитных рейтингов свидетельствуют о том, что, поскольку методология основана на доступной информации, она может применяться для дистанционного анализа и оценки кредитного риска компаний, которым на данный момент не присвоены рейтинги агентств. Так, если все модели будут указывать на низкий рейтинг, это должно служить сигналом для более подробного изучения ситуации в компании.

При построении модельных рейтингов по-прежнему довольно остро стоит проблема снижения ошибок первого рода. Эта проблема может быть связана с недостаточным объемом выборки, однако справедливость данного предположения можно будет проверить только по мере увеличения количества официально отрейтингованных российских компаний нефинансовой сферы.

Литература

1. Altman E. I., Rijken H. A. How rating agencies achieve rating stability // Journal of Banking and Finance. 2004. V. 28. P. 2679–2714.
2. Altman E. I., Saunders A. Credit risk measurement: Developments over the last 20 years // Journal of Banking and Finance. 1998, Vol. 21. pp. 1721–1742.
3. Amato J. D., Furfine C. H. 2004 Are credit ratings procyclical? // Journal of Banking and Finance. 2004. V. 28. P. 2641–2677.
4. Blume M. E., Lim F., MacKinlay A. C. Declining Credit Quality of U. S. Corporate Debt: Myth or

Точный прогноз реализуется на уровне 36–52%, при этом доля отклонения прогноза не более чем на один класс находится на уровне 77–91%

- Reality // The Journal of Finance. 1998. V. LIII. № 4. P. 1389–1431.
5. **Kaplan R., Urwitz G.** Statistical models of bond ratings: A methodological inquiry // Journal of Business. 1979. V. 52. P. 231–261.
 6. **Mar Molinero C. Apellaniz Gomez P., Serrano Cinsa C.** A multivariate study of Spanish bond ratings // Omega, the International Journal of Management Science. 1996. № 24. P. 451–462.
 7. **Pinches G. E., Mingo K. A.** A multivariate analysis of industrial bond ratings // The Journal of Finance. 1973. V. 28. P. 1–18.
 8. **Карминский А. М., Пересецкий А. А., Петров А. Е.** Рейтинги в экономике: Методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2005.
 9. **Карминский А. М.** Модели рейтингов промышленных компаний // Управление финансовыми рисками. 2009. № 3. С. 228–243.
 10. **Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А.** Эконометрика: Начальный курс. М.: Дело, 2007.
 11. **Пересецкий А. А.** Эконометрический подход к дистанционному анализу деятельности российских банков и банковскому надзору: Дис. ... д-ра экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
 12. **Пересецкий А. А., Карминский А. М., Суеван А. Г. О.** Модели рейтингов российских банков // Экономика и математические методы. 2004. Т. 40. С. 10–25.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Концепция устойчивого инновационного роста: монография / под ред. чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Д.Е. Сорокина (рук. авт. кол.), д-ра экон. наук, проф. М.А. Пивоваровой, д-ра соц. наук Г.Г. Силласте. М.: Финансовый университет, 2012. 180 с.

В монографии рассматриваются условия и механизмы перехода российской экономики к устойчивому экономическому росту на основе ее инновационного обновления, определяются приоритеты модернизации реального и финансового секторов экономики, выявляется связь между понятиями модернизации и инновации, темпами и устойчивостью экономического роста, влияния институциональной среды.

На основе разграничения «зон ответственности» государства и предпринимательского сектора, выявления «исторических тормозов» низкой инновационной активности российского предпринимательства предложена концепция институциональных изменений, позволяющая «включить» инновационные факторы экономического роста.

В монографии также рассматриваются социальные факторы и механизмы перехода к устойчивому инновационному росту, а также опыт стран, успешно осуществляющих модернизацию национальной экономики на инновационной основе.

УДК 330.075.8

Докейнсианские концепции эффективного спроса в контексте преодоления глобальной нестабильности

В статье доказывается, что в отличие от Дж. М. Кейнса его идейные предшественники выстраивали собственную концепцию эффективного спроса, предвидя и обосновывая ведущую роль в масштабах национальной экономики не крупного, а мелкого товарного производства, то есть малого бизнеса.

Ключевые слова: докейнсианский период; эффективный спрос; глобальная нестабильность; закон Сэя; макроэкономическое равновесие; малый бизнес; экономический кризис.

The article proves, that in contrast to John M. Keynes, his ideological predecessors constructed their own theory of effective demand, anticipating and positing that it is small, and not large business that plays a leading role in a national economy.

Key words: pre-Keynesian period, effective demand, global instability, Say's Law, macroeconomic equilibrium, small business, economic crisis.

Кейнсианская концепция эффективного спроса

В современной экономической литературе доминирующим является положение о том, что рыночная экономика не является саморегулирующейся структурой и что в основе этого суждения лежит кейнсианская концепция о так называемом эффективном спросе (далее — эффективный спрос). Возникновение этой концепции вскоре после завершения мирового экономического кризиса 1929–1933 годов положило начало принципиально новой целостной и всесторонне аргументированной версии эффективного спроса. Новизна же ее состоит в том, что согласно Дж. М. Кейнсу эффективный спрос следует интерпретировать не как спрос, автоматически задаваемый рынком в условиях ничем не ограниченной свободы предпринима-

тельской деятельности, а как спрос, потенциально возможный и стимулируемый государством.

Полагая так, Дж. М. Кейнс указывал на то, что у классиков и их преемников «теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют» [1, с. 150]. И в этом, по его мысли, состоит одна из причин, почему «закон Сэя... равносильно предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости» [1, с. 155]. Отсюда вполне понятен и во многом соответствует нынешним российским реалиям резюмирующий вывод Дж. М. Кейнса, который гласит: «Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это

Ядгаров Яков Семенович

д-р экон. наук,
профессор кафедры
«Экономическая
история и история
экономических
учений»
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации
E-mail:
yakovyadgarov@
mail.ru

«Кейнс пришел к мысли о том, что первопричиной в достижении равновесия является эффективный спрос»

общество сокращать объем производимой продукции, пока оно не станет настолько бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию» [1, с. 158].

Взгляды либеральных экономистов докейнсианского периода на проблему эффективного спроса

Кейнсианская концепция эффективного спроса привлекает пристальное внимание многих именитых современных исследователей, включая историков экономической науки. В их числе американский ученый Б. Селигмен, который полагает: «Кейнс пришел к мысли о том, что первопричиной в достижении равновесия является эффективный спрос» [2, с. 495] и что «Кейнса интересовало то, сколько люди намерены тратить, поскольку этим определяется уровень потребления и инвестиций» [2, с. 498].

Своеобразный аспект в этой же связи отмечает Дж. К. Гэлбрейт, подчеркивая, что закон Сэя вплоть до 30 годов XX столетия являлся для приверженцев принципов *laissez faire* — либеральных экономистов докейнсианского периода — «основным признаком, по которому экономисты отличались от дураков» [3, с. 362].

Одновременно, следуя Дж. К. Гэлбрейту, необходимо признать, что именно в контексте закона Сэя либеральными экономистами во главу угла ставилось положение об автоматическом предотвращении глобальной нестабильности экономики и соответственно достижении макроэкономического равновесия и присутствующего ему эффективного спроса. Такого рода спрос в творчестве докейнсианских либералов ассоциировался с производством, позволяющим данному производству без вмешательства извне создать потенциально воз-

можный, то есть «достаточный для себя спрос». При этом подавляющее большинство приверженцев закона Сэя были убеждены в том, что предотвращающий глобальную нестабильность экономики эффективный спрос призвано обеспечить исключительно крупное фабрично-заводское производство.

Между тем в докейнсианском периоде ряд видных приверженцев принципов *laissez faire*, в том числе российских, а также немалое число их нелиберальных оппонентов соответственно принимали либо отвергали постулаты закона Сэя через призму совершенно иной интерпретации эффективного спроса. Речь идет, в частности, о таких неординарных либеральных экономистах, как А. К. Шторх, Дж. С. Милль и И. В. Вернадский, с одной стороны, и их нелиберальных противниках С. Сисмонди, П. Прудон и Дж. Брей, с другой. В сочинениях вышеназванных авторов красной нитью прослеживается мысль о том, что в масштабах национальной экономики обеспечить эффективный спрос и тем самым преодолеть глобальную нестабильность экономики может и должно обеспечивать отнюдь не повсеместно сложившееся со времен промышленного переворота доминирующее положение крупного фабрично-заводского производства. Согласно их убеждению эффективный спрос призваны создавать и поддерживать такие меры, инициируемые правительством и самими трудящимися, в результате которых ведущую роль в хозяйственной жизни каждой страны будет иметь мелкое товарное производство, то есть малый бизнес.

А. К. Шторх — видный российский смитианец и профессиональный ученый-экономист, первый отечественный академик по специальности «Политическая экономия и статистика», по праву возглавляет вышеприведенный список исследователей докейнсианского периода, в трудах которых

первопричина эффективного спроса не увязывается с так называемой саморегулирующейся рыночной системой. В своей книге [4], изданной в 1815 году, он еще до состоявшегося в Англии в 1825 году первого в истории мирового хозяйства экономического кризиса подчеркивал первостепенное значение мелкого товарного производства (малого бизнеса) для предотвращения подобного рода недугов в хозяйственной жизни.

Об этом в его труде свидетельствуют, в частности, следующие высказывания (из части первой «Теория народного богатства» в главе IX книги II) [4, с. 153]:

— классы, наиболее способствующие умножению народного богатства посредством экономии,— это промышленные предприниматели, в особенности из среднего сословия;

— все правительственные меры, способствующие тому, чтобы сделать многочисленнее этот полезный класс граждан и освободить его от всевозможных стеснений при употреблении капиталов, неизбежно способствуют успехам и умножению народного капитала.

Заметим в этой связи, что, принимая во внимание данные и некоторые другие суждения А. К. Шторха, известный современный российский ученый-экономист академик Л. И. Абалкин подчеркивает, что «внесение политико-экономической ясности в эти вопросы сегодня, более чем когда-либо ранее, служит непременным условием возрождения России» [5, с. 17].

Другой яркий смитианец Дж. С. Милль, явившийся одновременно одним из завершителей классической политической экономии и первым из числа ее лидеров, кто обратился к идеологии социализма и коммунизма (но во многом критически ее переосмыслил), стал, пожалуй, единственным в ряду классиков адептом реформаторских позиций. Данный

подход использовался им для обоснования путей ликвидации наемного труда (посредством создаваемых по инициативе трудящихся ассоциаций и кооперативов, вбирающих в себя различные структурные подразделения малого бизнеса) и преодоления, казалось бы, неразрешимых противоречий между факторами труд и капитал.

В его «Основаниях политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии» (1848) настойчиво и последовательно аргументируется целесообразность размежевания так называемых законов производства и законов распределения и на этой основе решительного посредством реформаторских преобразований «сверху» упразднения предпосылок, вызываемых злоупотреблением частной собственностью. Согласно Миллю, поскольку эффективный спрос не может автоматически задаваться рынком, то постольку важнейшими действиями правительства должны стать содействие созданию обширной сферы мелкой земельной собственности, не связанной с непосредственным трудом по найму. Он ратовал также за образование промышленных ассоциаций, «в которых работают не в пользу хозяев», а также за расширение кооперативного движения, призванного исключить вражду между трудом и капиталом. Кроме того, он утверждал следующее: «Увеличение производства имеет важное значение только в отсталых странах; в странах же наиболее передовых необходимо с экономической точки зрения лучшее распределение» [6, с. 659].

В творчестве Дж. С. Милля обращает на себя внимание еще одно акцентированное им принципиальное обстоятельство. Придавая мелким собственникам и фермерским хозяйствам (малому бизнесу) решающее значение в искоренении наемного труда и несправедливостей хозяйствования

Согласно Дж. М. Кейнсу эффективный спрос следует интерпретировать не как спрос, автоматически задаваемый рынком в условиях ничем не ограниченной свободы предпринимательской деятельности, а как спрос, потенциально возможный и стимулируемый государством

Согласно Миллю, поскольку эффективный спрос не может автоматически задаваться рынком, постольку важнейшими действиями правительства должны стать содействие созданию обширной сферы мелкой земельной собственности, не связанной с непосредственным трудом по найму

в условиях экономического либерализма, он одновременно с этим отступление от принципов *laissez faire* (свободной конкуренции, свободного ценообразования и других экономических свобод) считал еще большим злом. Дж. С. Милль был неординарен также в своем, на первый взгляд, всецелом признании прогрессивного характера производства будь-то «в фабричном ли или земледельческом хозяйстве». Но в то же время он считает уместным дать и такое разъяснение: «...одинаковое число людей может одинаково хорошо содержаться с меньшим трудом и большим досугом; это будет, безусловно, благом, когда цивилизация и развитие настолько подымутся, что выгода для всего общества будет выгодой и для каждого, принадлежащего к нему отдельного лица» [6, с. 669].

На страницах своей книги о преимуществах всемерного перехода общества к ассоциациям в форме товариществ и мелких хозяйств он нередко использовал преимущественно нравственно-моральные и этические категории самовыражения. Такой вывод можно сделать, например, на основании его следующего заявления: «Цель улучшений должна состоять не в том лишь, чтобы поставить людей в такое положение, при котором они могли бы обходиться друг без друга, а в том, чтобы они имели возможность работать друг с другом, или друг для друга, находясь между собою в отношениях, не заключающих в себе никакого подчинения. До сих пор людям, жившим своим трудом, не было другого выбора, кроме как работать на себя или какого-нибудь хозяина. Но цивилизующее и развивающее влияние ассоциации и успешность и экономность крупного производства могут быть достигнуты без разделения производителей на две враждебные по своим интересам и чувствам стороны, из которых одна, составляю-

щая большинство, исполняет работу в качестве простых слуг под управлением одного лица, доставляющего капитал, и не имеет никакого собственного интереса в предприятии, кроме того, чтобы получить заработную плату с возможно меньшим трудом» [6, с. 670].

В конечном счете то, что будущее, несомненно, за ассоциативными хозяйственными образованиями, состоящими главным образом из небольших подразделений, по убеждению Дж. С. Милля, не подлежит сомнению с учетом уже складывающихся реалий в современной ему экономике. «Однако если человечество будет продолжать развиваться, то можно ожидать, что в конце концов будет господствовать не та форма ассоциации, которая может существовать между капиталистом, как главой предприятия, и рабочими, не имеющими никакого голоса в управлении, а ассоциация самих рабочих, равных между собою, владеющих сообща капиталом, на который они ведут свои операции, и работающих под началом избираемых и сменяемых ими управителей» [6, с. 676].

Наряду с позитивными суждениями о различных формах малого бизнеса Дж. С. Милль предвидит и ряд трудностей, которые могут возникнуть при их создании и последующей деятельности. В связи с этим представляются примечательными такие постулаты ученого, как [6, с. 793, 794, 796, 797]:

— при исполнении нескольких простых условий гласности всякое собрание лиц должно иметь право соединяться в акционерную компанию, ...не прося разрешения ни у правительственного чиновника, ни у парламента;

— класс лиц, с которыми имеют дело товарищества, вообще способен заботиться о себе, и нет основания, чтобы закон должен был больше заботиться об их интересах, чем они сами;

— когда закон доставит третьим лицам все возможные средства для того, чтобы знать обстоятельства, которые они благоразумно должны принимать в расчет, ведя дело с обществом, то не будет надобности вмешиваться в суждение никакому частному лицу;

— анонимное общество не может и не должно делать займы без того, чтобы этот факт не стал известен всем — директорам, служащим, акционерам и публике;

— во всех частных товариществах всякий, участвующий в прибыли, должен отвечать за долги в таком же полном размере, как и управляющий предприятием товарищ.

Немало внимания уделено Дж. С. Миллем и таким перспективным, как он считает, объектам малого бизнеса, как кооперативы. Благодаря кооперативному движению, по его мнению, «сократится класс распределителей, которые не производят, а только помогают производству, и чрезмерное число которых гораздо в большей степени, чем доходы капиталистов, является причиной, почему столь большая часть из произведенного богатства не достигает до производителей». Оно же способно ставить «всех рабочих вообще в такое отношение к их работе, что у них возникает правило и интерес,— отсутствующие в настоящее время,— в обмен за получаемое ими вознаграждение работать возможно больше, а не возможно меньше» [6, с. 691].

В целом же социально-экономические преимущества кооперативов как объектов малого бизнеса видятся ученому следующим образом:

— во-первых, благодаря кооперативам «никакие рабочие, кроме самых плохих, не согласятся работать всю жизнь (когда кооперативные общества достаточно размножатся) лишь за одну заработную плату» [6, с. 693];

— во-вторых, «общественный строй, явившийся в результате всех

этих изменений,...был бы наиболее близок к идеалу социальной справедливости и осуществил бы самую благотворную для общественных интересов промышленную организацию, какую только мы можем себе представить в настоящее время» [6, с. 693–694].

Важно отметить и то, что Дж. С. Милль заявляет о своем принципиальном несогласии с «социалистическими писателями». При этом он сначала заявляет: «...я решительно расхожусь с ними во мнении относительно самой выдающейся и животрепещущей части их учения, относительно их проповедей против соперничества» [6, с. 694]. А затем делает следующее пояснение: «Я не утверждаю, что в соперничестве нет дурных сторон, или что нравственные возражения социалистических писателей против соперничества... совершенно неосновательны. Но если соперничество и приносит зло,— подытоживает ученый,— то оно предотвращает еще большее зло» [6, с. 694–695].

Нельзя, далее, не отдать должное Дж. С. Миллю в том, что он в своих размышлениях о месте и роли сферы малого бизнеса в достижении эффективного спроса и преодолении глобальной нестабильности экономики не преминул обратить внимание на весьма существенное значение участия в этом правительства и других институтов государства, заявив так: «Можно сказать вообще, что правительство должно брать на себя все дела, выполнение которых желательно для общих интересов человечества и будущих поколений... Однако прежде чем браться за них, правительство всегда должно взвесить, возможно ли ожидать, что дело будет исполняться силами так называемой частной инициативы, и будет ли оно лучше и успешнее исполняться силами правительства, нежели усердием и щедростью частных лиц» [6, с. 865].

Цель улучшений должна состоять не в том лишь, чтобы поставить людей в такое положение, при котором они могли бы обходиться друг без друга, а в том, чтобы они имели возможность работать друг с другом или друг для друга, находясь между собою в отношениях, не заключающих в себе никакого подчинения

С. Сисмонди в известной мере предвосхитил понимание К. Марксом сущности экономических кризисов не иначе как процессов, которые, говоря словами автора «Капитала», «являются не случайностью... а существенными проявлениями имманентных противоречий, раздражающихся в бурной форме, охватывающими широкую область и повторяющимися через определенные периоды»

В числе российских смитианцев и одновременно последователей творческих нововведений А. К. Шторха в части неординарных концептуальных положений о формировании необходимых предпосылок для достижения эффективного спроса и преодоления глобальной нестабильности можно назвать И. В. Вернадского, оставившего весьма заметный след. В своей работе «Заметки к «Курсу политической экономии» А. Шторха» (1881) [7] он, в сущности, выразил солидарное со своим соотечественником мнение в осмыслении того, что эффективный спрос и глобальная стабильность экономики не могут быть достигнуты автоматически и что для этого необходима всемерная поддержка обществом процессов «соединения мелких собственников», то есть сферы малого бизнеса. Это следует из следующих высказываний в рамках выдвигаемой им концепции эффективного спроса:

— мы смело можем сказать, что тот народ, который стремится развить у себя усиленную фабричную производительность продуктов, запрос на которые весьма незначителен, поступает очень неразумно, ибо если он сделает затраты на техническое устройство производства, то эти затраты при сделанном нами условии не окупятся;...страны без фабрик и заводов благоденствуют под условием ответственности предложения запросу [7, с. 1087];

— наилучшая обработка достигается через соединение малых владений в виде большой обработки, следовательно, фабричное производство как большая обработка для более успешного и лучшего ведения своего дела также должна состоять из многих мелких собственников, соединенных между собой общими интересами [7, с. 1094];

— есть компании, где существует множество собственников, у которых капиталы хотя и незначительные, но в соединении образуют большую

собственность, и производство каждого отдельного собственника никогда не может дойти до таких размеров, как при этом соединении, следовательно, эта форма соответствует более рациональному устройству [7, с. 1094];

— заключаем, что как владение малое приносит более пользы, то желательно бы, чтобы оно было распространено и при этом чтобы была большая обработка, следовательно, чтобы существовало соединение мелких собственников [7, с. 1094].

Взгляды нелиберальных экономистов докенсианского периода на проблему эффективного спроса

Обратимся к особенностям концепций эффективного спроса нелиберальных ученых-экономистов докенсианского периода, ратовавших за необходимость достижения макроэкономического равновесия и преодоление узости внутренних рынков посредством обеспечивающих ведущую роль в хозяйственной жизни малого бизнеса («сверху» либо «снизу») реформаторских преобразований. И начать эту часть представляется целесообразным с научных изысканий С. Сисмонди.

Будучи родоначальником экономического романтизма — одного из альтернативных классической политической экономии направлений мировой экономической мысли, этот выдающийся противник принципов *laissez faire* и закона Сэя категорически отвергал смитианские сентенции о всемогущей «невидимой руке», могущей проявиться в экономических интересах каждого отдельного индивида и общества при полном невмешательстве в хозяйственную жизнь «извне». В частности, в знак несогласия с «Началами политической экономии» Д. Рикардо (1817) С. Сисмонди в своих «Новых началах политической экономии» (1819) писал, что

«рост богатства является не целью политической экономии, а лишь средством для обеспечения всеобщего счастья», что «само по себе увеличение богатства и населения есть лишь абстракция...» [8, с. 134, 143]. Кроме того, политическая экономия, по его мнению, совершенно не аналогична другим апеллирующим многообразными «объективными» и неотвратимыми «законами» точным и естественным наукам. Она, по его выражению, является «наукой моральной» и «в значительной мере нравственной». То, что это наука «моральная», поясняет ученый, следует из того, что политическая экономия «вводит в заблуждение, когда оперируешь голыми цифрами, и ведет к цели тогда, когда приняты во внимание чувства, потребности и страсти людей». А то, что политическая экономия это «нравственная» наука, убеждают следующие два положения. Первое: политическая экономия «должна предвидеть... страсти». Второе: «неверно, будто достаточно указать на их (людей.— Я. Я.) выгоду, чтобы они стали ее добиваться» [8, с. 148, 150, 291, 360].

С. Сисмонди обращает внимание своих оппонентов-классиков на то, что вопреки их ожиданиям и предсказаниям в английском «коммерческом мире один за другим последовали кризисы», что, учитывая взаимосвязь промышленности всего мира, суть этих кризисов «представляет историю нашего собственного будущего, если мы будем продолжать поступать по тем принципам, которым она (Англия.— Я. Я.) следовала» [8, с. 134, 140]. Отсюда понятно и альтернативное классикам-смитианцам осмысление им сущности эффективного спроса как несаморегулирующегося автоматически рыночной стихией феномена. Недвусмыслен ученый, когда утверждает в этой связи, что «все страны, где производство превышает потребление, устремляют свои взоры на внешний рынок...».

В этих случаях, поясняет он, страны не осознают, что «мировой рынок так же ограничен, как и рынок каждой страны», что и приводит «повсюду к превышению спроса производством» и «тогда быстро опережая потребление, производство порождает жестокие бедствия» [8, с. 314, 317].

Крупные историки экономической науки конца XIX — начала XX века Ш. Жид и Ш. Рист совершенно убеждены в том, что для С. Сисмонди «весь интерес политической экономии с точки зрения теоретической сводился к объяснению кризисов, а с точки зрения практической — к отысканию мер предупреждения их и улучшения положения рабочих» [9, с. 145]. Наряду с реформаторскими аспектами они высоко оценивают и теоретико-методологические аспекты его творчества, видя в числе прочего заслугу С. Сисмонди в том, что он, «не склоняясь к социализму... сильно расшатывает либерализм» и доказывает «ложность положения... о естественном совпадении частного и общественного интересов» [9, с. 154]. Более того, с их точки зрения, после С. Сисмонди [9, с. 159]:

- уже нельзя больше говорить о спонтанной гармонии интересов;
- нельзя больше забывать, какие бедствия и страдания скрывает в себе прогресс производства;
- нельзя больше скользить по кризисам как по явлениям преходящим и безразличным; нельзя больше забывать, какую роль играет в экономическом мире неравномерное распределение собственности и доходов;
- нельзя... больше забывать социальных последствий экономических переворотов;
- становится уместной социальная политика.

Думается, не будет преувеличением сказать, что С. Сисмонди в известной мере предвосхитил понимание К. Марксом сущности экономических кризисов, не иначе как процессов,

Крупные историки экономической науки конца XIX — начала XX века Ш. Жид и Ш. Рист совершенно убеждены в том, что для С. Сисмонди «весь интерес политической экономии с точки зрения теоретической сводился к объяснению кризисов, а с точки зрения практической — к отысканию мер предупреждения их и улучшения положения рабочих»

П. Прудон — яркий последователь основанного С. Сисмонди экономического романтизма — внес собственную лепту в нововведения данного направления мировой экономической мысли, связанные с неординарным осмыслением сущности концепции эффективного спроса и обоснованием путей преодоления глобальной нестабильности

которые, говоря словами автора «Капитала», «являются не случайностью... а существенными проявлениями имманентных противоречий, раздражающихся в бурной форме, охватывающими широкую область и повторяющимися через определенные периоды» [10, с. 527].

П. Прудон — яркий последователь основанного С. Сисмонди экономического романтизма — внес собственную лепту в нововведения данного направления мировой экономической мысли, связанные с неординарным осмыслением сущности концепции эффективного спроса и обоснованием путей преодоления глобальной нестабильности посредством реформаторских преобразований, обуславливающих ведущую роль в экономике малого бизнеса. Он настоятельно пропагандировал идеи целесообразности инициирования реформ по разукрупнению промышленных (фабрично-заводских) и сельскохозяйственных (фермерских) структур, но не как С. Сисмонди («сверху» — усилиями правительства), а непосредственно трудящимися — «снизу».

Необходимо заметить, что критика принципов экономического либерализма С. Сисмонди проявляла себя в дискуссиях и спорах прежде всего с такими лидерами классической политической экономии той поры, как Д. Рикардо, Ж. Б. Сэй и Т. Мальтус. Однако круг тех исследователей, которым оппонировал П. Прудон, был значительно шире, поскольку его собственные наиболее значимые труды как-то: «Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти» (1840) и «Система экономических противоречий или Философия нищеты» (1846) вышли в свет спустя более двух десятилетий после издания «Новых начал» С. Сисмонди.

В этих и других сочинениях П. Прудон проводит мысль о невозможности достижения макроэкономического равновесия в условиях ха-

оса и анархии и следования в области экономической политики принципам ничем неограниченной свободы предпринимательской деятельности. Добиваться того, чтобы результаты реформ по приданию малому бизнесу статуса определяющего звена во всей хозяйственной жизни стали необратимыми, это, по его мнению, то же самое, что «совершать справедливость», ибо «...это значит давать каждому равную часть благ под условием равной суммы труда, это значит действовать сообразно интересам общества» [11, с. 163].

Ш. Жид и Ш. Рист, характеризуя реформаторские устремления П. Прудона, базирующиеся на неортодоксальной концепции эффективного спроса и идее преодоления глобальной нестабильности и доминирования в экономике малого бизнеса, отмечают, что в них заложено «глубокое чувство безусловной необходимости для индустриальных обществ индивидуальной свободы как двигателя экономической деятельности». По их убеждению, «всякая глубокая реформа должна опираться на эту свободу» и одновременно покоиться «на глубоком чувстве экономической реальности». Отсюда, подытоживают они, вполне понятно, почему «и ныне социальная проблема ставится в тех же рамках, в каких поставил ее П. Прудон: реализовать справедливость в свободе» [9, с. 245].

Наконец, непосредственное отношение ко всем вышеупомянутым докейнсианским первооткрывателям неординарных трактовок концепции эффективного спроса имеет также Дж. Брей. Подтверждается это тем, что, будучи одним из родоначальников в рамках утопического социализма довольно оригинальной и известной школы социалистов-рикардианцев, он был единственным из них, кто преодоление глобальной нестабильности увязывал с такими реформаторскими мероприятиями,

которые обеспечивались бы благодаря ведущей роли в экономике именно малого бизнеса.

В своей книге «Несправедливости в отношении труда и средства к их устранению или век силы и век справедливости» (1839) в числе ключевых мер, которые могли бы положить начало реформаторским преобразованиям, он недвусмысленно называет главную меру. Это — «накопить денежную сумму, достаточно крупную, чтобы дать возможность определенному числу лиц приобрести и землю и основной капитал страны у их теперешних владельцев с тем, чтобы создание новых порядков могло быть непосредственно начато...» [12, с. 158].

Основная цель реформ, сформулированная Дж. Бреем, сводится к тому, чтобы «общество было бы, так сказать, большой акционерной компанией, составленной из бесконечного числа мелких компаний» [12, с. 206]. А конкретные их результаты ученый видит в том, что в «новой системе» [12, с. 232, 233]:

— капитал будет получен от его прежних владельцев путем оценки и покупки;

— средства обращения будут использоваться компаниями в соответствии с числом их членов;

— будет установлен общий народный фонд для постройки народных предприятий, для расходов на управление, для обеспечения всех образованиями..., а также для осуществления всех прочих целей, каких могут потребовать нужды общества.

Выводы

Исходя из изложенного в статье материала можно сделать следующее заключение о значении некогда введенных в научный оборот докейнсианских концепций эффективного спроса в контексте ведущей роли в экономике малого бизнеса и преодоления на этой основе глобальной нестабильности.

1. Еще задолго до «Общей теории» Дж. М. Кейнса из числа либеральных экономистов XIX столетия А. К. Шторх, Дж. С. Милль и И. В. Вернадский, а в ряду противников экономического либерализма в постмануфактурном периоде С. Сисмонди, П. Прудон и Дж. Брей предвосхитили основополагающие постулаты кейнсианской концепции эффективного спроса (спроса потенциально возможного, стимулируемого государством) установив, что, эффективный спрос следует трактовать не как обусловленную первичностью предложения и вторичностью спроса данность, а как следствие требующегося регулирующего воздействия на экономику государства и самих трудящихся.

2. В докейнсианских концепциях эффективного спроса, с одной стороны, во главу угла ставится положение, по сути, созвучное с постулированием эффективного спроса в «Общей теории» Дж. М. Кейнса, а именно в той части, что такого рода спрос не задается рынком автоматически. Но, с другой стороны, в докейнсианских концепциях, в отличие от кейнсианской, красной нитью прослеживается мысль о необходимости предотвращения глобальной нестабильности и экономических кризисов посредством реформ, проводимых как непосредственно под эгидой государства, так и реформ, инициируемых трудящимися. Причем проведение последних предполагает, с точки зрения их авторов, непосредственное участие в них как самих трудящихся, так и институтов государства и обеспечение тем самым приоритетной роли в экономике малых форм хозяйственной деятельности (малого бизнеса).

Литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег/ Антология экономической классики. М.: Эконом, 1993. Т. II. С. 135–432.

Еще задолго до «Общей теории» Дж. М. Кейнса из числа либеральных экономистов XIX столетия А. К. Шторх, Дж. С. Милль и И. В. Вернадский, а в ряду противников экономического либерализма в постмануфактурном периоде С. Сисмонди, П. Прудон и Дж. Брей предвосхитили основополагающие постулаты кейнсианской концепции эффективного спроса

2. **Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 600 с.
3. **Гэлбрейт Дж. К.** Экономические теории и цели общества // Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное. М.: Эксмо, 2008. С. 345–610.
4. **Шторх А.** Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Размышления о природе национального дохода. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2008. С. 153.
5. **Абалкин Л. И.** Очерки по истории российской социально-экономической мысли.— М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова», 2008. 244 с.
6. **Милль Дж. С.** Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии.— Киев; Харьков: Южно-Русское книгоиздательство Ф. А. Иогансона, 1896. 883 с.
7. **Вернадский И. В.** Заметки к «Курсу политической экономии» А. Шторха // Шторх А. Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Размышления о природе национального дохода. М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2008. С. 1019–1111.
8. **Сисмонди Ж. С.** Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению / пер. под редакцией А. Ф. Кона. Т. 1. М.: Гос. социально-эконом. изд-во, 1937. Т. 1. 386 с.
9. **Жид Ш., Рист Ш.** История экономических учений / пер. с фр.; предисл. Я. И. Кузьминова. М.: Экономика, 1995. 554 с.
10. **Маркс К., Энгельс Ф.** Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. III. 674 с.
11. **Прудон П. Ж.** Что такое собственность, или Исследование о принципе права и власти. М.: Книгоиздательство анархистов-коммунистов «Светлая Звезда», 1919. 202 с.
12. **Брей Дж. Ф.** Несправедливости в отношении труда и средства к их устранению, или Век силы и век справедливости / пер. с англ. под общей ред. И. Г. Блюмина. М.: Гос. изд-во политической литературы, 1956. 259 с.

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Пора уходить от ставшего уже привычным измерения исполнения бюджета лишь фиксацией расходования средств на те или иные цели. Критерием должно стать достижение целей социально-экономической политики, на финансовое обеспечение которых направляются бюджетные средства.

Если бюджетные средства израсходованы в большем объеме, чем намечено, а цель достигнута в меньшей степени, чем определено, то в каждом подобном случае необходимо выявлять и устранять причины такого результата использования бюджетных ассигнований

УДК 657.47:622

Организационно-методические основы создания системы бюджетирования

В статье рассматривается процесс создания системы бюджетирования, который способствует оптимизации финансовых потоков на предприятии.

Ключевые слова: бюджетирование; план; предприятие; управленческий учет.

The article considers the process of budgetary creation, which helps to optimize firm's cash flows.

Key words: budgeting, plan, firm, management accounting

В настоящее время в нашей стране предприятие получило юридическую и экономическую самостоятельность. От уровня информационного обеспечения отдельных подразделений и служб зависит эффективное управление производственной деятельностью предприятия.

Как показывает практика, предприятия, которые имеют сложную производственную структуру, нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, с помощью которой оптимизируются затраты, финансовые результаты, принимаются правильные управленческие решения.

Но часто перед руководством предприятия возникают значительные затруднения. Это объясняется отсутствием на предприятии стратегии и финансово-экономических целей. В результате планирование отодвигается на второй план, уступая место решению текущих дел.

Кроме того, существующие форма и содержание плановой информации, а также оперативность предоставления часто не позволяют использовать ее для целей управления. Следовательно, планирование или бюджетирование, должно выходить на первый план в работе предприятия.

Этапы бюджетного управления

При постановке на предприятии бюджетного управления выделяются следующие этапы:

- анализ имеющейся модели предприятия;
- формирование финансовой структуры предприятия;
- формирование бюджетной структуры предприятия;
- формирование управленческой учетной политики предприятия;
- постановка бухгалтерского и управленческого учета;
- определение методики планирования и финансово-экономического анализа;
- разработка положений по бюджетированию на предприятии, обучение пользователей [3, с. 29].

Анализ имеющейся модели предприятия — это один из наиболее важных этапов постановки бюджетного управления, при оценке которого целесообразно применять правило Парето: 20% усилий дают 80% результата, остальные 80% усилий — лишь 20% результата.

Коньшина

Ольга

Алексеевна

канд. экон. наук,
доцент кафедры
«Бухгалтерский
учет, анализ,
аудит» ФГБОУ
ВПО «Кемеровский
технологический
институт пищевой
промышленности»
E-mail: brick_69@
mail.ru

**Зотов Виктор
Петрович**

д-р экон. наук,
профессор, академик
РАЕН, зав. кафедрой
«Бухгалтерский
учет, анализ,
аудит» ФГБОУ
ВПО «Кемеровский
технологический
институт пищевой
промышленности»
E-mail:
economica5104@
yandex.ru

Как показывает практика, предприятия, которые имеют сложную производственную структуру, нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации, с помощью которой оптимизируются затраты, финансовые результаты, принимаются правильные управленческие решения

Необходимо отметить, что в ряде случаев постановка системы бюджетного управления может повлечь изменения в организационной структуре предприятия.

Заканчивается этап формирования календарного внедрения. Так как процесс постановки бюджетного управления может занимать довольно продолжительное время, необходимо закрепить сроки выполнения каждого этапа за конкретным исполнителем и зафиксировать желаемые результаты каждого этапа.

Для построения бюджетов структурных подразделениях компании необходим анализ организационной структуры предприятия. Финансовая структура делит организацию по центрам финансовой ответственности, что позволяет отслеживать потоки денежных средств и контролировать источники возникновения доходов и расходов. Такая детализация учета более объективно диагностирует состояние компании [5, с. 6].

Центры финансовой ответственности

Так как бюджетное управление осуществляется по центрам финансовой ответственности (ЦФО), то оно подразумевает:

1) центры прибыли — структурные подразделения, от которых в большей степени зависят определяющие прибыль элементы — объем продаж, продажные цены, переменные и постоянные издержки. Руководители данных центров договариваются о процентном распределении результатов деятельности.

Контролируемые доходы ЦФО зависят от объема и характера операций, контролируемых центром. В доходы включается весь спектр возникающей выручки:

- выручка основного производства;
- торговая выручка от продажи покупных товаров;

- выручка вспомогательного производства;
- выручка обслуживающих производств и хозяйств;
- выручка от арендных операций и уступки прав на интеллектуальную собственность;
- выручка от продажи валютных ценностей и финансовых инструментов;
- выручка от продажи имущества.

В контрольно-аналитических целях выручка от продажи может подразделяться на товарные группы, виды деятельности, секторы рынка. Возможна группировка выручки по договорам с покупателями, проектам, объектам выполнения работ, дилерским конторам, отделам самого центра доходов и по другим основаниям, необходимым для контроля и оперативного управления.

Бюджет центра прибыли представляет собой комплекс из трех бюджетов: доходов, издержек и прибыли. В табл. 1 приводится плановый бюджет прибыли на квартал с разбивкой по месяцам

Плановые статьи 1, 2, 4 заполняются на основании бюджета доходов и сметы издержек, составляемых по центру прибыли;

2) центры инвестиций — подразделения, внедряющие новые виды бизнеса, не достигшие самоокупаемости. Они финансируются из бюджета предприятия;

3) центры затрат — расходные подразделения организации, обслуживающие центры прибыли, которые финансируются за счет расходов центров прибыли;

4) центры доходов, которые образуются в сбытовых и торговых подразделениях, несущих ответственность за доходы от продаж по своим подразделениям или даже сегментам рынка. Но на них нельзя возложить ответственность за прибыль, так как издержки производства и

Таблица 1

Бюджет центра прибыли

Показатели	На квартал	В том числе по месяцам		
		I	II	III
1. Выручка от продажи				
2. Прямые издержки производства: материальные на оплату труда прямые накладные расходы				
3. Изменение остатков готовой продукции				
4. Переменные коммерческие издержки				
5. Маржинальный доход (1-2 + 3-4)				

сбыта товаров формируются в других центрах ответственности, слабо зависящих от центра доходов. Издержки на содержание такого центра небольшие и не сопоставимы с объемами доходов, которые они контролируют.

Распределение ответственности

После проведения детализация управления осуществляется распределение ответственности между менеджерами по планированию, контролю затрат и результатов деятельности подразделений [1. с. 134]. При децентрализации управления менеджер может принимать более оперативные решения, и их деятельность становится более мотивированной, так как они отвечают за результат. Но в то же время не исключена возможность принятия менеджером некомпетентного решения. Для решения данной проблемы необходимо внедрение сбалансированной системы показателей, подразумевающей проведение следующих мероприятий:

- формирование ЦФО, определение ответственных по каждому ЦФО;
- установление соответствий между структурными единицами, ЦФО и направлениями деятельности предприятия;
- разработка положений о финансовой структуре предприятий.

Принятие положения о бюджетной структуре предприятия

На этапе бюджетного управления разрабатываются формы бюджетов, определяются показатели аналитического учета, отражаются принципы стандартизации бюджетных форм. Конечным результатом данной работы является положение о бюджетной структуре предприятия, которое включает:

- определение имеющихся внешних и внутренних бюджетных форм и дополнительных требований к ним;
- установление видов бюджета;
- определение взаимосвязи между бюджетами и ЦФО.

Условия, необходимые для внедрения системы бюджетирования

Для внедрения системы бюджетирования, предприятие должно выполнить следующие условия:

- 1) иметь методологическую базу разработки, контроля и анализа исполнения сводного бюджета.
- 2) разработать систему управленческого учета, регистрирующую факты хозяйственной деятельности, необходимые для обеспечения процесса составления контроля и анализа сводного бюджета.
- 3) использовать в процессе бюджетирования программно-

Финансовая структура делит организацию по центрам финансовой ответственности, что позволяет отслеживать потоки денежных средств и контролировать источники возникновения доходов и расходов. Такая детализация учета более объективно диагностирует состояние компании

Бюджет центра прибыли представляет собой комплекс из трех бюджетов: доходов, издержек и прибыли

технических средств для повышения оперативности обработки информации, контроля и анализа исполнения бюджета.

Выработка сводного операционного бюджета

В сводный бюджет входят результаты текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Центральной формой данного бюджета является сводный операционный бюджет, который состоит из бюджета продаж, бюджета производства, бюджета готовой продукции, бюджета постоянных расходов, бюджета закупок. Выходной формой сводного операционного бюджета является бюджет доходов и расходов, на основе анализа которого принимаются управленческие решения.

Сводный операционный бюджет включает следующие этапы:

- 1) составление прогнозного объема продаж на бюджетный период по каждому виду продукции. В зависимости от прогнозного объема продаж планируется производственная программа, структура и величина запасов;
- 2) разработка производственной программы и целевого уровня запасов готовой продукции;
- 3) определение потребности в основных материалах;
- 4) установление прямых затрат труда;
- 5) определение потребности во вспомогательных материалах;
- 6) составление бюджета основных материалов;
- 7) составление бюджета общепроизводственных расходов;
- 8) калькуляция затрат и коммерческих расходов;
- 9) составление бюджета постоянных расходов;
- 10) расчет плановой цены реализации по видам продукции;
- 11) составление прогнозного отче-

Проблемы, возникающие при внедрении на предприятии системы бюджетирования

Внедрение на предприятии системы бюджетирования — это сложный и длительный процесс, требующий нескольких итераций и нацеленный на получение конечного положительного результата. Внедрению на предприятии системы бюджетирования мешает:

- отсутствие четких стратегических целей;
- неверное определение решаемых задач;
- неправильный выбор менеджера проекта;
- отсутствие единой нормативной базы и терминологии;
- неверное определение ЦФО.

И если на предприятии нет методики постановки бюджетного управления, то внедрение системы бюджетирования может оказаться неудачной [1 с. 23].

Применение трансфертного ценообразования

Рассмотрим трансфертное ценообразование угольного холдинга ОАО «Угольная компания «Кузбассуголь», в состав которого входят несколько отдельных юридических лиц, занимающиеся добычей угля. Продажа угля проводится головной компанией по рыночным ценам. Шахты, добывающие и поставляющие уголь головной организации, находятся в неравнозначных условиях. Себестоимость добываемого угля на шахтах в силу технологических причин разная. Имеются шахты добывающие минимум угля, но вынужденные сохранять коллектив, следовательно себестоимость угля на таких шахтах превышает возможную рыночную цену. Но имеются шахты которые добывают уголь по более низкой себестоимости, что при возможной

продаже угля на сторону по рыночным ценам позволяет и получать прибыль. Какую ценовую политику выбрать при продаже угля головной организации?

Согласно российскому налоговому законодательству налогоплательщик реализует товар по удобной для него цене, так как для целей налогообложения принимается цена товаров, работ, услуг, указанная сторонами сделки, и пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен». Предприятия — участники холдинга подвергаются дополнительному контролю за правильностью применений цен ст. 20 НК РФ. Но если цена товара отклоняется более чем на 20% от рыночных цен на однородные товары, то налоговый орган может вынести решение о доначислении налога и пени.

В связи с этим можно сделать вывод, что при организации продаж между юридическими лицами наиболее эффективным является смешанное трансфертное ценообразование, при котором одна из границ цены определяется как рыночная цена, скорректированная на базовые показатели качества угольной продукции, другая же определяется методом затратного ценообразования, и в дальнейшем, в зависимости от задач холдинга, производится корректировка, причем итоговая цена может колебаться в пределах от 80 до 100% от рыночной цены.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для обеспечения процесса бюджетирования необходимо создать центры планирования, центры возникновения затрат, центры финансовой ответствен-

ности, внедрить систему составления операционного бюджета для анализа прибылей, издержек.

Бюджетирование поможет оптимизировать финансовые потоки, заранее определив критические периоды в деятельности предприятия и необходимость внешнего финансирования, обнаружить «узкие» места в управлении и принятии необходимых управленческих решений.

Литература

1. **Друри К.** Введение в управленческий и производственный учет: перевод с англ.: учебное пособие для вузов / К. Друри. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2008. 783 с.
2. **Калашникова И. А.** Определение внутренних цен на продукцию на предприятиях консолидированного типа / И. А. Калашникова, С. А. Помитов // Проблемы экономики и организации производства в машиностроении: Межвуз. сб. науч. трудов. Воронеж. гос. техн. университета, 2007. С. 147–152.
3. **Китайгора Т. А.** Методические основы внедрения системы бюджетирования на угольных предприятиях / Т. А. Китайгора // Российское предпринимательство. 2008. № 6. С. 109–112.
4. **Налоговый кодекс Российской Федерации.** Части первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ, вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп.).
5. **Фалько С. Г.** Контроллинг — национальные особенности: российский и американский опыт / Фалько С. Г., Носов В. М., Кейт А., Левин Л. Ф. // Контроллинг. 2009. № 1.

После проведения детализация управления осуществляется распределение ответственности между менеджерами по планированию, контролю затрат и результатов деятельности подразделений

УДК 338.27

Модельный инструментарий бюджетного планирования и регулирования межбюджетных отношений

Фаттахов Рафаэль Валиахметович

д-р экон. наук,
профессор,
директор
Института
региональных
исследований
и проблем
пространственного
развития
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации
E-mail: fattakhov@mail.ru

Низамутдинов Марсель Малихович

канд. техн.
наук, доцент,
заведующий
сектором
экономико-
математического
моделирования
Института
социально-
экономических
исследований
Уфимского научного
центра РАН
E-mail: marsel_n@mail.ru

В рамках разработки инструментария реформирования бюджетно-налоговой системы региона в настоящей статье освещается опыт разработки иерархической 3-уровневой экономико-математической модели бюджетного планирования, ориентированной на применение на всех уровнях бюджетной системы России.

Ключевые слова: бюджетное планирование; регион; социальные стандарты; бюджетная потребность; экономико-математическая модель.

The article covers development of a three-level hierarchical econometric model of budget planning in the context of developing instruments to be used with any regional budget and taxation system. It is designed to be applied at all levels of Russian budgetary system.

Key words: budgetary planning; regions; social standards; budget needs; econometric models.

На современном этапе реализации начатых в Российской Федерации масштабных экономических преобразований становится все более очевидным, что одной из основных проблем успешности их проведения является системный и управляемый характер их реализации. Важным условием достижения такой концепции экономических преобразований является комплексное использование моделей и научно-методического инструментария управления экономическими процессами, позволяющих объективно оценивать текущее состояние экономики, моделировать ход структурных и институциональных преобразований, вырабатывать варианты реализации намеченных преобразований, вести постоянный мониторинг и четко рас-

считывать их последствия для экономики в целом.

Эффективность исполнения бюджетов регионов России: анализ и оценка

В связи с развитием экономических реформ бюджетные взаимосвязи претерпевают качественные изменения. Идет процесс делегирования полномочий и ответственности за социально-экономическое развитие территорий от органов государственной власти Российской Федерации к органам государственной власти регионов, регионам предоставлена значительная самостоятельность в реализации экономической политики [1]. Разработана методика оценки эффективности деятельности орга-

нов исполнительной власти регионов, Правительством РФ ежегодно проводится мониторинг показателей исполнения бюджетов регионов по множеству показателей¹.

В целях исследования эффективности функционирования бюджетно-налоговой системы регионов был проведен анализ базовых показателей из перечня, публикуемого Правительством РФ, с использованием метода интегрального показателя. В ходе предварительного анализа были выбраны три частных показателя, описывающие в наибольшей степени эффективность исполнения бюджета:

- коэффициент бюджетной результативности (объем доходов бюджета региона на душу населения);
- коэффициент бюджетной обеспеченности (объем расходов бюджета региона на душу населения);
- коэффициент бюджетной автономии (доля налоговых и неналоговых доходов в бюджете региона).

На основе одного из известных алгоритмов расчета интегрального показателя было осуществлено ранжирование регионов по убыванию значения интегрального показателя эффективности исполнения бюджета в 2010 году и в динамике за период 2008–2010 годов. На следующем этапе на основе рассчитанного интегрального показателя регионы были разделены на пять относительно равных по величине групп эффективности исполнения бюджета по предложенной шкале: высокий, выше среднего, средний, ниже среднего, низкий.

В наиболее благоприятную группу по уровню исполнения бюджета в 2010 году вошли такие регионы, как г. Москва, г. Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ —

Югра, Московская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Республика Башкортостан, Республика Татарстан. В группу регионов, имеющих наименьшие значения интегрального показателя, в 2010 году попали Республика Мордовия, Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Республика Северная Осетия — Алания, Карачаево-Черкесская республика, Республика Алтай, Республика Тыва, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Республика Ингушетия.

К регионам с наилучшей эффективностью исполнения бюджета были отнесены города Москва и Санкт-Петербург, Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ, которые занимали первые пять мест в 2008–2010 годах. По динамике интегральных показателей эффективности исполнения бюджетов регионов отмечалась относительная стабильность. Регионом, имеющим наилучшую положительную динамику интегрального показателя, является Московская область, поднявшаяся с 23-го места на 8-е, перейдя из группы с эффективностью исполнения бюджета «выше среднего» в группу с эффективностью исполнения «высокую». В числе других регионов Белгородскую область можно было оценить как регион с отрицательной динамикой интегрального показателя. За два года регион из 1-й группы перешел в категорию регионов с эффективностью «выше среднего» и опустился с 8-го на 31-е место.

Таким образом, рассчитанный по параметрам исполнения бюджета интегральный показатель позволил оценить общее состояние в регионах, выявить изменение в динамике и тем самым оценить результаты происходящих изменений. Выявленная в ходе анализа несбалансированность в бюджетной обеспеченности регионов, с одной стороны, подрывала стимулы регионов-доноров к наращиванию

На современном этапе реализации начатых в Российской Федерации масштабных экономических преобразований становится все более очевидным, что одной из основных проблем успешности их проведения является системный и управляемый характер их реализации

¹ Указ Президента Российской Федерации от 21.08.2012 № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

Суть прогнозной оценки налоговых доходов бюджета основывается на выявлении статистической взаимосвязи между налоговыми поступлениями и социально-экономическими показателями деятельности предприятий – основных источников налоговых доходов

налогового потенциала и аккумуляции дополнительных налоговых доходов, с другой стороны, не стимулировало дотационные регионы к ведению более эффективной экономической деятельности. Очевидно, что сегодня необходимо продолжить работу по совершенствованию базовых механизмов регулирования федеративных отношений, в первую очередь в области бюджетного и налогового законодательства, а также межбюджетных отношений. На наш взгляд, одним из важных направлений такого совершенствования является более активное использование научных подходов, методов и инструментов моделирования и прогнозирования в бюджетном процессе. Сложившаяся ситуация требует разработки более качественных методов регулирования возникающих разногласий, в основу механизмов реализации федеральной и региональной бюджетно-налоговой политики необходимо заложить единые, научно-обоснованные подходы к согласованию интересов бюджетов различных уровней, реализация которых требует разработки соответствующего инструментально-методического обеспечения.

Концептуальная схема и предлагаемый модельный инструментарий повышения эффективности процессов бюджетного планирования

Проведенный анализ действующих механизмов бюджетного планирования и регулирования межбюджетных отношений позволил выделить ряд методологических направлений, ориентированных на совершенствование системы управления бюджетным планированием:

— использование научно-обоснованных подходов при оценке налогового потенциала территориальных образований с учетом специфики их экономической и хозяйственной деятельности, направленное на повы-

шение точности прогноза ожидаемых налоговых поступлений, сокращение количества пересмотров параметров бюджета;

— планирование расходной части бюджетов всех уровней с учетом их возможностей по реализации минимального уровня установленных социальных гарантий и стандартов, что позволит объективно и однозначно обосновать необходимый объем и структуру расходов бюджетов;

— внедрение в практику управления бюджетным процессом методов сценарного анализа и прогнозирования для выработки альтернативных вариантов согласования интересов Федерации, региона и муниципалитетов при формировании бюджетов.

В целях решения этих актуальных задачи нами предложена концепция разработки 3-урвневой модели бюджетного планирования (рис. 1). Основная идея реализуемого подхода заключается в том, что он позволяет увязать воедино две важнейшие задачи бюджетного планирования. Во-первых, данная модель обеспечивает возможность прогнозирования ожидаемых налоговых поступлений в бюджеты всех уровней с учетом оценки реального налогового потенциала территории. Во-вторых, она позволяет обосновать объективное распределение налоговых доходов между уровнями бюджетов с учетом уровня их бюджетной обеспеченности бюджетов и необходимой бюджетной потребности. Такая схема позволяет более объективно и обоснованно проводить бюджетную политику на всех уровнях, вести постоянный мониторинг, оперативно рассчитывать и обосновывать различные варианты согласования интересов федерального и региональных бюджетов и в конечном счете стать эффективным инструментом управления бюджетной системой в целом.

На первом этапе приведем результаты многолетних исследований по применению экономико-мате-

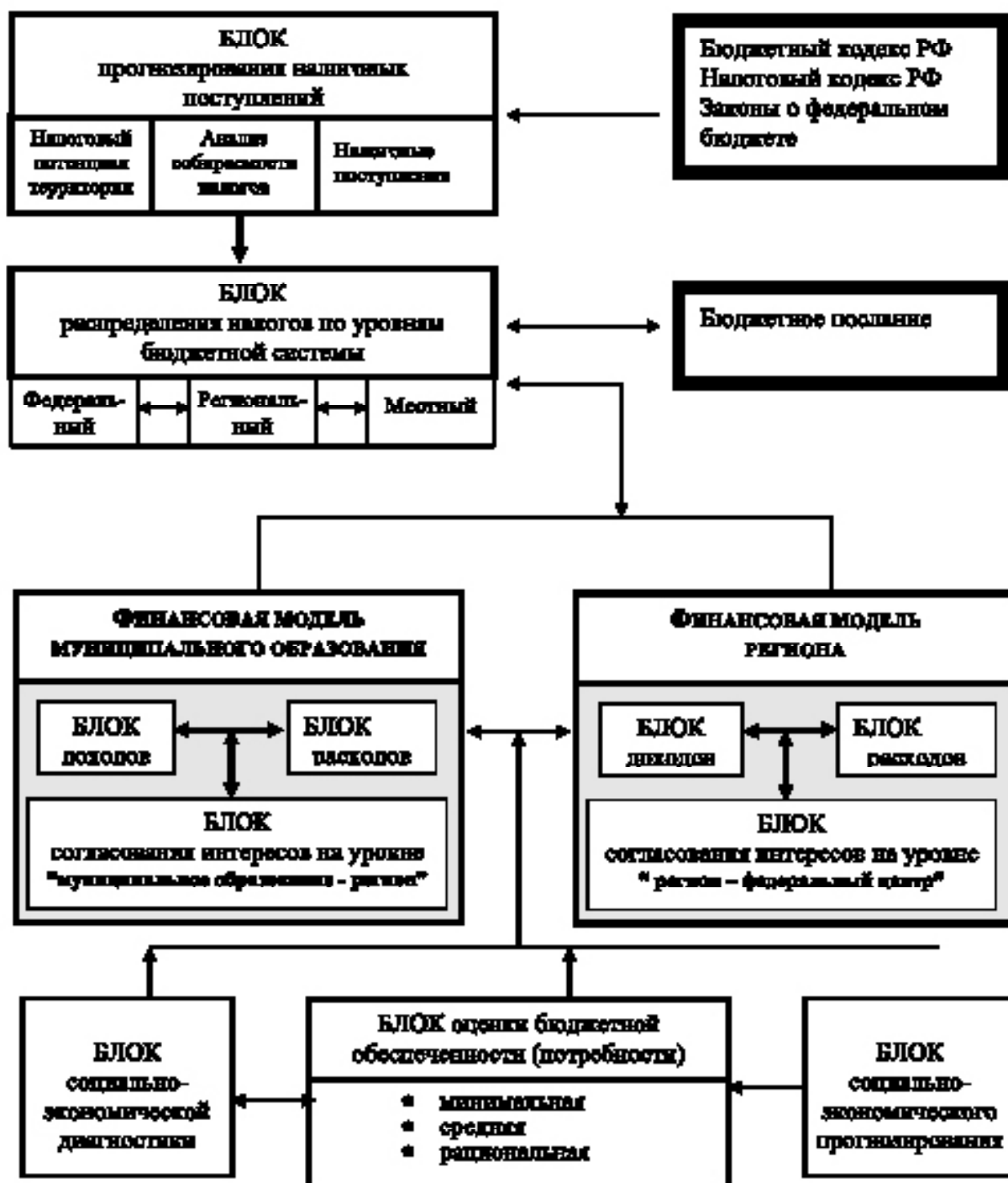


Рис. 1. Схема трехуровневой модели планирования бюджета и регулирования межбюджетных отношений

матических методов для разработки модели прогнозирования налоговых поступлений в бюджетную систему отдельных регионов России [2]. Суть прогнозной оценки налоговых доходов бюджета основывается на выявлении статистической взаимосвязи

между налоговыми поступлениями и социально-экономическими показателями деятельности предприятий — основных источников налоговых доходов. Выявление зависимости между различными видами налоговых поступлений в бюджет и показателями

Таблица 1

Основные прогнозные и ожидаемые параметры доходной части консолидированного бюджета Республики Башкортостан на 2012 год, млрд руб.

Налоговые поступления	Прогноз Минфина Республики Башкортостан	Сценарные расчеты			Ожидаемая оценка исполнения в 2012 году (Минфин РБ)*
		Вариант 1 (базовый)	Вариант 2	Вариант 3	
Всего налоговых доходов	92,2	97,6	99,2	94,8	97,3
в том числе:					
налог на прибыль организаций	27,4	29,6	30,4	28,3	29,0
налог на доходы физических лиц	35,1	38,2	38,6	37,9	37,3
акцизы по подакцизным товарам	14,1	14,4	14,6	13,9	14,4
налог на имущество организаций	10,8	10,5	10,6	10,0	11,0
прочие налоговые доходы	4,8	4,8	4,9	4,7	5,6

* Прогноз доходов по состоянию на сентябрь 2011 года, ожидаемая оценка исполнения по данным Минфина Республики Башкортостан по состоянию на октябрь 2012 г.

социально-экономического развития территорий проводилось на основе корреляционного анализа. В качестве факторов, влияющих на налоговый потенциал территории, были рассмотрены 10 показателей социально-экономического развития — экономические, трудовые, производственные и финансовые, оказывающие влияние на налогооблагаемую базу. Общая логическая схема прогнозной оценки налоговых доходов бюджета приведена на *рис. 2*.

Формализованная модель прогнозирования налоговых поступлений в консолидированный бюджет позволяет осуществить взаимосвязку объемов налоговых доходов бюджета с комплексом параметров социально-экономического развития региона, прямо или косвенно оказывающих влияние на налогооблагаемую базу и соответственно определяющих объемы ожидаемых поступлений по крупнейшим бюджетобразующим налогам [3]. Предложенная модель была апробирована при подготовке экспертного заключения на прогноз консолидированного бюджета региона (на примере Республики Башкортостан).

На основе разработанной модели был реализован комплекс сценарных расчетов и спрогнозированы объемы налоговых поступлений при условии реализации трех различных вариантов социально-экономического развития и соответствующих им объемов ожидаемых налоговых поступлений в консолидированный бюджет Республики Башкортостан на 2012 год. Полученные прогнозные оценки налоговых доходов в соответствии с принятыми сценарными вариантами и их сопоставление с прогнозными расчетами Минфина России приведены в *табл. 1*.

В целях оценки точности предложенных моделей была проведена сопоставительная оценка прогнозных и фактических значений поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет Республики Башкортостан на 2012 год, которая подтвердила хорошую прогностическую точность разработанной модели.

Одним из наиболее объективных принципов формирования расходов бюджетов всех уровней может быть признан их расчет на основе объективных количественных показателей

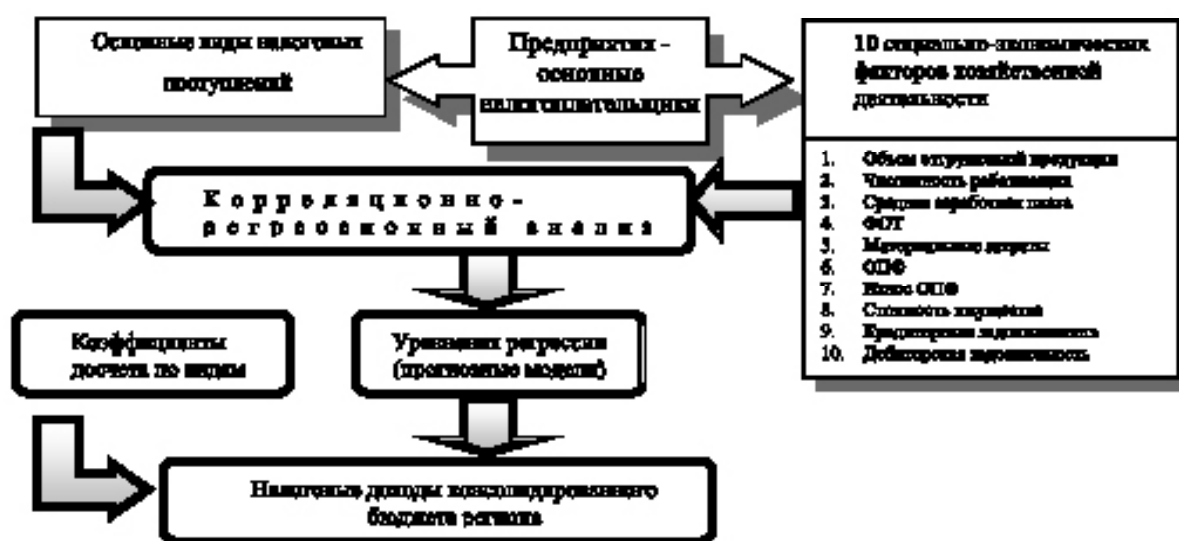


Рис. 2. Схема прогнозной оценки налоговых доходов бюджета региона

деятельности учреждений бюджетной сферы, которые призваны обеспечивать объективно необходимый уровень финансирования общественных услуг и гарантировать минимальный уровень социальной защиты, определенный Конституцией Российской Федерации. По аналогии с системой социальных стандартов под уровнем обеспеченности населения общественными услугами можно понимать совокупность социальных потребностей населения субъекта Российской Федерации, а также потребностей на содержание учреждений несоциальной сферы, финансируемых из бюджета и гарантируемых государством на одном из уровней обеспеченности: минимальный, средний, рациональный, выражаемый в определенных количественных нормах и нормативах.

Рассмотрим схему применения предлагаемой модели обоснования расходов на примере учреждений системы здравоохранения. Общая схема обоснования расходных потребностей учреждений системы здравоохранения представляет собой многоуровневую, иерархически организованную систему и включают в базовом варианте 10 основных типов учреждений. Каждый тип учреждения также классифицируется по профильным отде-

лениям лечебно-профилактических учреждений. Например, стационары рассматриваются в разрезе 20 основных типов отделений (терапевтические, аллергологические, кардиологические и т.д.). Каждый из перечисленных типов учреждений описывается базовыми количественными характеристиками, определяющими параметры масштаба (емкости) данного класса учреждения. Сюда включаются такие базовые характеристики, как число учреждений, численность врачей и среднего медицинского персонала, общая и отапливаемая площадь помещений, количество койко-мест, количество койко-дней, число посещений в год, количество служебного и санитарного автотранспорта и т.д. Пример заполнения таблицы ввода исходных характеристик по типам учреждений (на примере стационаров) приведен на рис. 3.

Кроме того, каждый тип учреждения характеризуется определенными видами статей бюджетных затрат, сгруппированных в рамках общих для всех типов учреждений кодов бюджетной классификации. В частности, определяются как общие для всех видов учреждений статьи расходов (оплата труда, услуги связи, транспортные расходы, коммунальные услуги и т.д.), так

Одним из наиболее объективных принципов формирования расходов бюджетов всех уровней может быть признан их расчет на основе объективных количественных показателей деятельности учреждений бюджетной сферы

Характеристика учреждений	Ед. изм.	Значение
Число учреждений	шт.	25
Общая площадь помещений	м ²	600 000
Среднесписочная численность работающих,	чел.	9500
в том числе во вредных условиях труда (для спецпитания)	чел.	1500
Среднемесячная заработная плата	руб.	2525
Отапливаемая площадь, кв. м	м ²	502 087
Количество автотранспорта	ед.	110
Характеристика по профилям (отделениям) лечебно-профилактических учреждений	Кол-во койко-мест	Кол-во койко-дней (в год)
ВСЕГО, в том числе:	10 285	86 254
Терапевтические	560	5000
Аллергологические	560	5000
Кардиологические	560	5000
Офтальмологические	560	5000
Отоларингологические	560	5000
Инфекционные	560	5000
Дерматовенерологические	560	5000
Нейрохирургические, хирургические	560	5000
Травматологические	560	5000
Онкологические	560	5000
Торокально-хирургические	560	5000
Ожоговые	560	5000
Реанимационные	560	5000
Туберкулезные	560	5000
Психиатрические	560	5000
Гинекологические	560	5000
Родильные (для беременных и рожениц)	560	5000
Неврологические	560	1000
Прочие	205	254

Рис. 3. Пример заполнения таблицы ввода исходных данных по типам учреждений

и специфичные для данного типа учреждения (отделения) виды расходов (например, продукты питания для стационаров и домов ребенка, дезинфицирующие препараты для инфекционных и прочих отделений, предметы личной гигиены для родильных отделений и т.д.). Детализация расходов на уровне конкретного типа учреждений производится по каждому учитываемому в рамках принятой методики виду расходов на нижнем уровне иерархии. Здесь же задаются нормативы потреб-

ления на минимальном, среднем и рациональном уровнях для данного типа учреждения, а также приводятся цены на все виды используемых расходных материалов и услуги.

Программа расчета в среде Excel работает в автоматизированном режиме и является универсальной для обоснования бюджетной потребности по кодам бюджетной классификации как для регионов, так и для муниципальных образований. При этом специфика типов учреждений

Функциональная структура бюджетных расходов (по учреждениям системы здравоохранения)				
Учреждения здравоохранения		Бюджетная потребность по соц. стандартам, тыс. руб.		
		Минимальная	Средняя	Рациональная
Стационары		499 346	626 149	754 896
Стационары дневного пребывания при больницах		419 261	546 184	675 016
Стационары дневного пребывания при поликлиниках		416 042	542 866	671 680
Поликлиники		389 039	505 878	624 640
Станции скорой помощи		120 338	154 125	188 808
Фельдшерско-акушерские пункты		390 036	506 731	625 348
Санатории		445 317	574 308	705 221
Дома ребенка		454 931	591 381	729 754
Молочные кухни		22 323	29 214	36 206
Центры реабилитации		482 952	620 641	760 253
ИТОГО РАСХОДОВ		3 639 584	4 697 477	5 771 822
Экономическая структура бюджетных расходов (по учреждениям системы здравоохранения)				
СТАТЬИ ЗАТРАТ		Бюджетная потребность по соц. стандартам, тыс. руб.		
		Минимальная	Средняя	Рациональная
211	Заработная плата	2 393 700	3 111 810	3 829 920
212	Прочие выплаты			
213	Начисления на оплату труда	627 149	815 294	1 003 439
221	Услуги связи	3166	4857	6570
	Радиоточка	824	2 471	4 119
	Телефон	2233	2233	2233
	Подписка на газеты и журналы	109	153	219
222	Транспортные услуги	7220	6831	6831
	Коммунальные услуги	164 928	164 928	164 928
	Оплата отопления помещений	290	290	290
	Оплата водоснабжения помещений	1752	1752	1752
	Вывоз мусора	103	103	103
	Электроэнергия	162 783	162 783	162 783
290	Прочие расходы	1049	1399	1749
	Услуги типографии	1049	1399	1749
	Командировки и служебные разъезды	45 313	78 542	120 834
310	Увеличение стоимости основных средств			
320	Увеличение стоимости нематериальных активов			
340	Увеличение стоимости материальных запасов	397 059	513 817	637 551
	Моющие средства	39 553	52 737	65 921
	Канцтовары	42 345	52 932	70 575
	Медикаменты и перевязочные материалы	58 435	58 435	58 435
	Дезинфицирующие препараты	1648	1648	1648
	Мягкий инвентарь и обмундирование	185 760	278 640	371 520
	Продукты питания, в т.ч. спецпитание для персонала	69 318	69 318	69 318
	ИТОГО РАСХОДОВ	3 639 584	4 697 477	5 771 822

Рис. 4. Пример формирования сводной таблицы для оценки бюджетной потребности (на примере учреждений здравоохранения)

Формализованная модель прогнозирования налоговых поступлений в консолидированный бюджет позволяет осуществить взаимоувязку объемов налоговых доходов бюджета с комплексом параметров социально-экономического развития региона, прямо или косвенно оказывающих влияние на налогооблагаемую базу и соответственно определяющих объемы ожидаемых поступлений по крупнейшим бюджетно-образующим налогам

конкретной территории, качественные и технические характеристики объектов учитываются при вводе качественных характеристик по типам учреждений. Сводная таблица расчета расходов для оценки бюджетной потребности (на примере учреждений системы здравоохранения) приведена на рис. 4.

Аналогичным образом в рамках разработанной экономико-математической модели и программного приложения в среде Excel рассчитывается общая бюджетная потребность по другим основным отраслям бюджетной сферы — образованию, культуре и искусству, социальному обеспечению, транспорту, молодежной политике и прочим отраслям с соответствующей детализацией расчетов по видам расходов и типам учреждений.

В результате реализации этого алгоритма расчетов формируется сбалансированная оценка совокупной бюджетной потребности системы здравоохранения в трех разрезах:

- по видам лечебно-профилактических учреждений;
- по экономической классификации бюджетных расходов;
- по видам социального стандарта (минимальный, средний, рациональный).

Такая трехмерная иерархически организованная форма представления бюджетной потребности позволяет получить полную и детализированную картину поэтапного обоснования расходов для учреждений системы здравоохранения.

Выводы

В целом, разработанная экономико-математическая модель формирования расходов бюджета региона на основе количественных показателей деятельности учреждений бюджетной сферы позволяет оценить реальный уровень обеспеченности бюджета и минимальный уровень доходов бюджета каждого уровня, необходимый

для покрытия всех его расходов с учетом бюджетной потребности. Таким образом, разработанный комплекс научно-методического и модельного инструментария направлен на дальнейшее совершенствование механизмов реализации региональной экономической политики, обеспечение структурных преобразований экономики, способствующих успешной реализации намеченной стратегии на ускоренный рост, повышение общей эффективности управления общими финансами на всех уровнях управления.

Литература.

1. **Атаева А.Г., Закиров И.Д.** Субрегиональный подход к территориальному развитию: организационные и финансовые аспекты // Научное обозрение. 2012. № 1.
2. Модели, инструментарий и информационные технологии управления бюджетным планированием на региональном уровне / под ред. д-ра экон. наук **Р.В. Фаттахова**. Уфа: УНЦ РАН, 2006. 150 с.
3. **Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М.** Моделирование как инструмент повышения эффективности управления процессом бюджетного планирования на региональном уровне // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: Материалы V Всероссийской научно-практической интернет-конференции. Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2011.
4. **Гафарова Е.А.** Моделирование зависимости динамики ВРП от инвестиций в основной капитал по регионам РФ // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2007. № 4.

УДК 338.45.01

Управление организационными изменениями на промышленных предприятиях

На основе анализа экономических показателей функционирования промышленных предприятий в современных условиях доказана необходимость применения новых моделей менеджмента для обеспечения их развития в условиях рыночной среды. Идентифицированы факторы, влияющие на процесс управления организационными изменениями. Разработана схема поэтапной программы проведения организационных изменений на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: организационные изменения; организационное развитие; инновационное развитие; стратегический менеджмент; реинжиниринг.

An analysis of economic indicators for manufacturing firms in the current environment proves the need to apply new management principals to ensure their continued economic growth in the free market economy. Factors that influence a process of managing organizational changes are identified. The paper presents a step by step methodology for conducting organizational changes on manufacturing firms.

Key words: organizational changes; organizational development; research and development; strategic management; reengineering.

Актуальность проблемы управления организационными изменениями на предприятиях

В условиях современной посткризисной экономики большинство российских предприятий испытывают трудности, связанные с эффективностью управления. В течение 2011–2012 годов социально-экономическое развитие России протекало достаточно интенсивно (табл. 1). Экономический рост, наметившийся в 2011 году, продолжался и был устойчивым. Объем ВВП в этот период увеличивался со среднегодовым темпом прироста 1,5%. Однако промышленное производство имело тенденцию к снижению в пределах около 4% по сравнению с предыдущим периодом. В то же время про-

мышленный комплекс продолжал играть важнейшую роль, определяя позиции России в мире и внутреннюю социальную обстановку.

В соответствии с Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на плановый период 2013–2014 годов, в течение 2012–2014 годов развитие промышленного производства наряду с уровнем платежеспособного спроса должно определяться эффективностью реализации ряда мероприятий, к которым, в частности, относятся:

— повышение конкурентоспособности продукции российского производства за счет развития производственной инфраструктуры, реализации перспективных инвестиционных проектов, создания научно-технического и кадрового потенциалов, в том числе инновационного характера;

Блинов Андрей Олегович

академик РАН,
профессор кафедры
общего
менеджмента
и управления
проектами, научный
руководитель
заочного
факультета
магистерской
подготовки
Финуниверситета
E-mail: aoblinov@
mail.ru

Рудакова Ольга Степановна

д-р экон. наук,
профессор
кафедры банков
и банковского
менеджмента,
декан заочного
факультета
магистерской
подготовки
Финуниверситета
E-mail: olrud@
yandex.ru

Узрюмова Наталья Викторовна,

канд. экон. наук,
преподаватель
Челябинского
филиала
Финуниверситета

Таблица 1

**Основные показатели развития экономики Российской Федерации
(к соответствующему периоду предыдущего года) [1]**

№ п/п	Основные показатели развития экономики РФ	2011 г. декабрь, %	2012 г. декабрь, %
1	ВВП	103,81	104,31
2	Индекс потребительских цен на конец периода	101,6	102,4
3	Индекс промышленного производства	110,2	106,7
4	Обрабатывающие производства	113,3	113,5
5	Индекс производства продукции сельского хозяйства	103,2	100,7
6	Инвестиции в основной капитал	91,7	95,35
7	Объемы работ по виду деятельности «Строительство»	86,4	98,9
8	Ввод в действие жилых домов	99,9	83,7
9	Реальные располагаемые денежные доходы населения	115,4	94,5
10	Реальная заработная плата	101,2	105,56
11	Оборот розничной торговли	100,5	100,5
12	Объем платных услуг населению	98,1	104,6
13	Экспорт товаров, млрд долл. США	27,7	34,51
14	Импорт товаров, млрд долл. США	11,4	15,31
15	Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	75,9	93,8

— развитие совместного производства конечных продуктов и комплекствующих с ведущими зарубежными организациями;

— увеличение финансирования государственного оборонного заказа и расширение военно-технического сотрудничества.

На сегодняшний день у предприятий сохраняются в неизменившихся размерах имущество и земельные участки, содержание и эксплуатация которых экономически эффективны лишь при условии выпуска предприятием тех объемов продукции, которые обеспечивают оптимальную загрузку его производственных мощностей [2].

Процесс становления промышленных предприятий, способных к развитию в условиях рыночной среды, идет относительно медленно. Причиной этого являются:

— нежелание менеджмента предприятий менять деятельность на

всех уровнях управления, что приводит к отсутствию его заинтересованности в совершенствовании существующих бизнес-процессов;

— отсутствие управления изменениями; лишь на некоторых предприятиях отдается приоритет инновациям и делаются предложения по совершенствованию работы через процесс управления организационными изменениями;

— исключение внедрения процессного управления, а также непрерывного совершенствования основополагающих бизнес-процессов предприятий.

Одним из способов преодоления сложившейся ситуации является разработка новой стратегии или политики предприятия, основанной на использовании новых подходов, нового образа мышления, новых схем понимания реальности — новых моделей менеджмента.

Теоретические основы реализации организационных изменений

Планируемые изменения, по нашему мнению, напрямую связаны с внедрением процессного подхода к организации производства и управлению деятельностью предприятия. Реализация организационных изменений предполагает повышение активности и эффективности действий всех работников, участвующих в различных процессах и видах деятельности предприятия.

Новые модели менеджмента предполагают управление изменениями основных движущих сил бизнеса — человеческими ресурсами, знаниями и интерфейсами, связывающими различные части бизнеса воедино.

Одной из важных научно-практических задач становится поиск эффективных стратегий и механизмов организационных изменений, которые позволят активизировать деятельность предприятий, повысить их конкурентоспособность и, как следствие, создать основу для технологического развития других отраслей российской экономики [3].

Актуальность изучения процессов выполнения изменений обусловлена необходимостью адаптации предприятий к требованиям внешней и внутренней среды, освоению новых технологий, получению новых знаний, что особенно важно в условиях рыночной экономики. Объем информации, которой владеет человечество, удваивается в среднем каждые 10 лет, соответственно этому удваивается и количество ситуаций, требующих адекватного решения. Это приводит к возрастанию важности задач управления преобразованиями. Небольшие изменения основных параметров организационной среды (цели, задачи, структура, процессы, человеческие ресурсы и др.) рекомендуется проводить в организации регулярно, а зна-

чительные — с периодичностью один раз в пять лет [4].

В теории современного менеджмента понятие управления организационными изменениями включает, главным образом, модели, методы и технологии, инструменты, навыки и другие формы знаний. Значимость организационных изменений активно возрастает, постепенно приобретаемая статус объекта управления. Этот процесс вполне закономерен и связан со стремлением хозяйствующих субъектов максимально адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде предприятия. По мере усложнения среды функционирования хозяйствующих субъектов потребность в организационных изменениях возрастает. За этой довольно простой формулировкой скрывается существенный для управления социально-экономическими системами вывод о том, что разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает достаточным разнообразием [5]. Согласно этому закону с увеличением сложности бизнеса более разнообразным должен быть процесс управления, обеспечивая разнообразие управляемой системы. Для достижения необходимого разнообразия на выходе системы, то есть результатов деятельности предприятия, управляющий орган должен быть готов к выработке определенного минимума управляющих воздействий. Если этот потенциал низкий, он не способен обеспечить качество управления, которое достигается за счет увеличения его разнообразия.

Процесс осуществления организационных изменений начинается с осмысления их неизбежности. Прежде чем приступить к преобразованиям, необходимо продумать последовательность этапов и шагов внедрения изменений на предприятии, что представлено в обобщенном виде на *рис. 1*.

Новые модели менеджмента предполагают управление изменениями основных движущих сил бизнеса — человеческими ресурсами, знаниями и интерфейсами, связывающими различные части бизнеса воедино



Рис 1. Последовательность этапов осуществления организационных изменений

Прежде чем начинать организационные изменения предприятие должно подготовиться к довольно длинному и сложному пути, в том числе к возникновению ряда проблем (явных или скрытых) на стадии планирования и подготовки процесса перемен.

Реорганизация предприятия может осуществляться в различных формах, включающих слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование, сокращение, репрофилирование [6]. При каждой из вышеуказанных форм происходит соответствующая перестройка системы управления, которая влечет изменения в структуре, технологиях, человеческих ресурсах, корпоративной культуре и других важнейших параметрах функционирования предприятия.

Диагностические признаки, определяющие необходимость измене-

ний, могут быть прямыми и косвенными: ухудшение или стабилизация показателей эффективности работы предприятия, проигрыши в конкурентной борьбе, пассивность персонала, неаргументированный протест против любых инноваций, отсутствие процедуры отмены неэффективных управленческих решений, разрыв между формальными обязанностями персонала и его конкретной работой, высокая частота наказаний при отсутствии поощрений и др.

Существует множество причин проведения организационных изменений: экономические, идеологические, организационные, информационные, кадровые и др. Эти причины могут возникать как во внешней среде предприятия, так и во внутренней, а также могут представлять собой сочетание факторов внешней и внутренней среды.

Диагностика проблем управления изменениями

Значительная часть российских промышленных предприятий относится к субъектам хозяйствования, проблемы у которых возникали и накапливались в течение последних 20 лет, что, несомненно, отразилось на объеме и качестве выпускаемой промышленной продукции. Устаревшее оборудование, разрыв связей в производственно-технологической цепочке производства, утрата значительной части кадрового потенциала «тормозят» разработку и внедрение новых технологий, выпуск продукции более высокого научно-технического уровня с качественно новыми потребительскими свойствами, что является необходимым условием для формирования экономики инновационного типа.

В этих условиях основная функция организационных изменений заключается в разрешении существующих проблем. Для конкурентоспособных предприятий основной задачей является обеспечение развития — стремление опередить, обойти своих конкурентов, а профилактической — обеспечить адаптацию к неопределенности внешней среды [7].

Для диагностики проблем управления организационными изменениями важно иметь представление об объективных условиях, которые создают предпосылки для возникновения проблем, но непосредственно их не формируют. На создание этих условий для осуществления организационных изменений оказывают влияние следующие факторы:

- 1) техническая сложность реализации;
- 2) организационный охват;
- 3) географический охват;
- 4) масштаб изменений по времени;
- 5) потребность в ресурсах;
- 6) необратимость последствий реализуемых изменений;

- 7) степень специализации используемых в ходе стратегических изменений активов;
- 8) уровень фиксированных затрат в случае прекращения программы организационных изменений;
- 9) стратегические взаимосвязи между различными подразделениями, бизнес-единицами или реализуемыми предприятием проектами.

По результатам исследований, проведенных в рамках выполнения научно-исследовательской работы «Методология совершенствования системы стратегического корпоративного реинжиниринга», авторами настоящей статьи были выявлены условия эффективного проведения реорганизации предприятий (рис. 2):

- 1) условия, связанные с развитием/применением управленческих технологий — «жесткие» условия:
 - реальность и конкретность целей внедрения, четкость плана внедрения, наличие ключевых показателей эффективности (KPI) проекта изменений;
 - наличие квалифицированного персонала, обладающего необходимыми знаниями об управленческих технологиях;
- 2) условия, связанные с психологией, развитием/управлением человеческих ресурсов — «мягкие» факторы.
 - наличие «политической воли» высшего руководства организации;
 - раннее информирование и вовлечение сотрудников в проводимые реформы;
 - адекватность проводимых изменений корпоративной культуре компании;
 - настроенность персонала компании на изменения.

Анализ полученных в ходе исследования данных позволил выделить

Для конкурентоспособных предприятий основной задачей является обеспечение развития — стремление опередить, обойти своих конкурентов, а профилактической — обеспечить адаптацию к неопределенности внешней среды

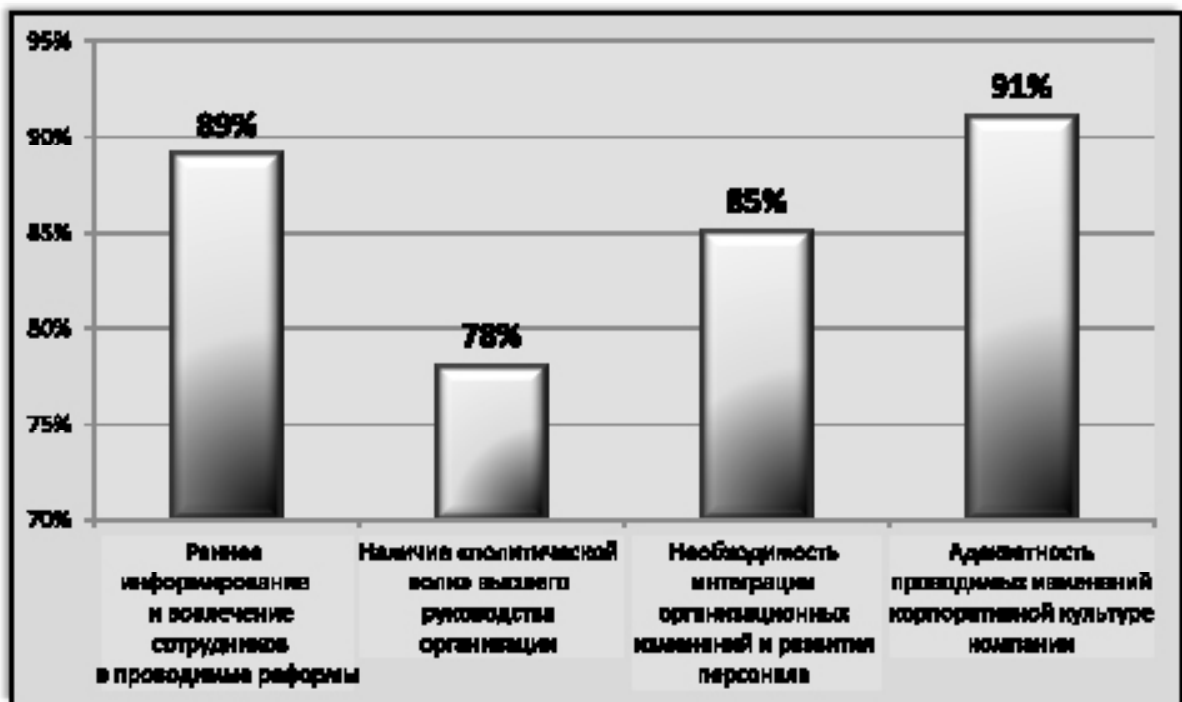


Рис. 2. Условия эффективного проведения реорганизации компаний (по результатам исследования)

условия, имеющие наибольший вес при внедрении проектов организационных изменений:

- раннее информирование и вовлечение сотрудников в проводимые реформы (89%);
- наличие «политической воли» высшего руководства предприятия (78%);
- необходимость интеграции организационных изменений и развития персонала (85%);
- адекватность проводимых изменений корпоративной культуре предприятия (91%);
- настроенность персонала компании на организационные изменения (83%).

Разработка программы организационных изменений на промышленных предприятиях

В настоящее время новые тенденции в управлении предприятиями являются следствием переосмысления

подходов к управлению организационными изменениями. В число этих тенденций входят:

- глобализация мировой экономики;
- рост экономики и влияния стран с развивающейся экономикой;
- возращение роли государства в бизнесе в мировом масштабе;
- последствия повышения цен на продовольствие и возрастание их волатильности;
- дефицит природных ресурсов;
- развитие интернет-технологий;
- формирование новых отраслей бизнеса в результате технологических, социальных и экономических изменений;
- низкий уровень доверия к корпорациям со стороны общества и осознание необходимости учета интересов многих сторон, заинтересованных в деятельности предприятий.

Достижение положительного результата проводимых организацион-

Таблица 2

Классификация организационных изменений

№ п/п	Классификационный признак	Виды организационных изменений
1	Механизм организационных изменений	Эволюционные; трансформационные (революционные)
2	Локализация организационных изменений	Внешние; внутренние
3	Намерения, связанные с изменениями	Плановые, намеренные; незапланированные, случайные
4	Область изменений	Изменения в технологии; изменения в продукции; изменения в стратегии и структуре; изменения в культуре
5	Ресурсное обеспечение организационных изменений	Саморазвитие; инвестиционные изменения; партнерские; комплексные
6	Характер организационных изменений	Реактивные и проактивные

ных изменений предполагает ясное понимание того, о каких изменениях идет речь, и необходима классификация организационных изменений, которые может осуществлять предприятие. Проведенный авторами анализ показывает, что классификационных признаков организационных изменений существует достаточное количество.

Для достижения стратегического преимущества менеджеры, по мнению Ричарда Л. Дафта, могут сосредоточиться на четырех типах изменений внутри предприятия: товары и услуги; стратегия и структура; культура; технология.

Изменения в товарах и услугах имеют отношение к выходу, запланированному результату реализации процесса, то есть конечным продуктам в виде товаров или услуг.

Изменения в стратегии и структуре организации относятся к административной сфере, включающей контроль и управление. Данные организационные изменения осуществляются

в структуре предприятия, стратегическом менеджменте, политике, системе вознаграждения, трудовых отношениях, системах взаимосвязей, контроля и информации, системе финансовой отчетности и планирования бюджета.

Изменения в технологии — это изменения в процессе производства, в том числе в умениях, навыках и знаниях специалистов предприятия, которые дают им возможность приобрести особую, лишь для них характерную компетентность. Эти изменения планируются для того, чтобы сделать производство более эффективным или увеличить объем выпускаемой продукции.

Изменения в культуре имеют отношение к изменениям в ценностях, установках, ожиданиях, убеждениях и поведении сотрудников организации. Культурные изменения затрагивают ментальные модели, предающие смысл событиям. Реинжиниринг бизнес-процессов, внедрение системы всеобщего управления качеством

Достижение положительного результата проводимых организационных изменений предполагает ясное понимание того, о каких изменениях идет речь, и необходима классификация организационных изменений, которые может осуществлять предприятие

Таблица 3

**Общая схема поэтапной программы организационных изменений
для промышленных предприятий**

Цель организационных изменений	Периодичность проведения	Мероприятия
Обеспечение безубыточности	Краткосрочный	<ul style="list-style-type: none"> • Переориентация предприятия на производство инновационной продукции; • создание системы оплаты и стимулирования труда, связанного с генерацией инноваций сотрудниками; • совершенствование оргструктуры, направленное на способность адаптации к нестабильным условиям внешней среды; • формирование и внедрение «организационной культуры»; • создание отдела НИОКР; • формирование хозяйственных связей с поставщиками, партнерами; • выделение приоритетных направлений развития предприятия, выделение существенных ограничений стратегического развития; • внедрение информационных технологий в процессы управления производства; • повышение квалификации специалистов; • совершенствование технологий управления и производства
Повышение конкурентоспособности	Среднесрочный	<ul style="list-style-type: none"> • Реализация процессного подхода к управлению предприятием; • реинжиниринг бизнес-процессов; • внедрение системы менеджмента качества; • непрерывное совершенствование бизнес-процессов; • внедрение новых технологий производства; • развитие организационной культуры, формирование условий труда, способствующих генерации инноваций, нововведений; • исследование удовлетворенности потребителей с целью формирования программы лояльности; • расширение ассортимента выпускаемой продукции; • расширение рынков сбыта, поиск новых каналов сбыта; • повышение квалификации специалистов; • совершенствование технологий управления; • формирование устойчивого конкурентного преимущества предприятия; • совершенствование информационных технологий, внедренных в процесс управления и производства.
Развитие конкурентных преимуществ	Долгосрочный	<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка и развитие конкурентных преимуществ; • развитие корпоративной культуры; • внесение изменений в организационную структуру, адекватных развитию и целям предприятия; • выход на новые потребительские сегменты, расширение сбыта; • развитие партнерских отношений; • совершенствование технологий управления; • повышение квалификации персонала; • производство широкого ассортимента инновационной продукции; • создание новых технологий производства

и создание обучающейся организации, где системным элементом является обучение, относятся к изменениям в культуре.

Эти четыре типа изменений взаимозависимы — перемены в одном ведут к переменам в другом. Организация — взаимозависимая систе-

ма, элементы которой находятся в состоянии взаимной зависимости, а изменение какой-то одной ее части вовлекает в процесс перемен и другие элементы. Тем не менее, на самом предприятии можно выделить разные уровни организационных изменений.

Применительно к промышленной сфере наиболее значимые признаки представлены в *табл. 2*.

Из *табл. 2* следует, что по первому признаку выделяют два типа изменений: эволюционные и трансформационные. Эволюционные изменения представляет собой процесс постепенного совершенствования деловых и рабочих процессов на предприятии, который, как правило, носит долгосрочный характер (система менеджмента качества); при трансформационных изменениях имеют место фундаментальное и радикальное переосмысление и перепроектирование предприятия, предполагающее его полное обновление (реинжиниринг бизнес-процессов). По признаку локализации выделяют внешние и внутренние изменения, которые могут различаться по причинам или намерениям, связанным с изменениями. Различаются изменения также по предметной области и по использованию источников ресурсного обеспечения.

Для промышленных предприятий примерная схема программы организационных изменений представлена в *табл. 3* и характеризует возможные варианты преобразований и перемен. Выбор конкретного направления и соответствующих ему мероприятий определяется возможностями ресурсного обеспечения.

В заключение отметим, что осознание необходимости внедрения организационных перемен на определенном этапе развития предприятия недостаточно для повышения его конкурентоспособности, важно не упустить время для реализации изменений. Достигнуть поставленной цели и получить ожидаемый резуль-

тат предприятие может, только осуществив процесс организационных изменений в полном масштабе. Благодаря этому преодолевается инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений.

Литература

1. URL: <http://www.economy.gov.ru> — информационно-методические материалы Минэкономразвития России.
2. **Угрюмова Н. В.** Механизм интеграции методов кардинального и непрерывного совершенствования бизнес-процессов промышленных предприятий // Вестник УГАЭС, Наука. Образование. Экономика. 2012. С. 32–34.
3. **Блинов А. О.** Реструктуризация предприятия: как она воспринимается работниками / Блинов А. О., Захаров В., Захаров И. // Человек и труд. 2010. № 2. С. 46–49.
4. **Блинов А. О.** Модель управления экономическим состоянием промышленных предприятий: монография / Блинов А. О., Гостяев Д. В., Миллер А. И. Барнаул: Изд-во ААЭП, 2011.
5. **Дак Дж.** Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований. М.: Альпина Бизнес Букс, 2002.
6. **Стюарт Д.** Тренинг организационных изменений. СПб., Питер, 2001.
7. **Широкова Г. В.** Управление организационными изменениями: учеб. пособие. СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005.

УДК 336.201

Пути реформирования налоговой системы

В статье рассматривается современный этап реформирования налоговой системы как одного из инструментов выхода России из кризиса.

Ключевые слова: налог на прибыль; налог на доходы физических лиц; налог на добавленную стоимость; страховые платежи.

The article reviews a modern state of tax code reform as a means to exit Russian crisis.

Key words: income tax; personal income tax; value added tax; insurance payments.

**Черник
Дмитрий
Георгиевич**

президент
ЗАО «МЦФЭР-
консалтинг»,
д-р экон. наук,
профессор,
академик РАН,
заслуженный
экономист
Российской
Федерации,
государственный
советник
налоговой службы
I ранга
E-mail: dchernik@
mcfr-c.ru

Необходимость использования налоговых инструментов для выхода из кризиса

В настоящее время экономике России предстоит весьма сложный путь выхода из кризиса. Вряд ли можно согласиться с теми, кто утверждает, что кризис почти пройден, рецессии нет, экономика пошла вверх.

Прогноз роста российской экономики в 2013 году снижен с 3,6% до 3,3%.

По заявлению Всемирного банка, основным риском российской экономики остается возможность резкого падения цен на нефть, что может быть вызвано очередным замедлением мировой экономики.

По итогам 2012 года рост российской экономики составил 3,4% против 4,3% в 2011 году. В результате в 2012 году российская экономика прибавляла вдвое меньше по сравнению со средними темпами роста с 2000 до 2008 годы.

Обобщенный показатель кризиса — это безработица, которая составляет в феврале 2013 года, по данным Минтруда России, 1,1 млн. человек. Нужно отметить, что по методике Международной Организации Труда (МОТ) количество безработных су-

щественно больше. А безработица — это отсутствие платежеспособного спроса, оборота денег населения, не говоря уже о социальных проблемах. Далее — остановка и неполная работа предприятий обрабатывающей промышленности и замораживание строек, что сокращает потребность в трудовых ресурсах. Тяжелейшее положение в моногородах.

Безработица сочетается с отсутствием кадров для будущей модернизированной экономики — ее реального сектора.

Поэтому для подлинного выхода из кризиса мало, чтобы сохранялись или росли цены на нефть и оживлялся фондовый рынок.

Нам предстоит восстанавливать и модернизировать базовые отрасли экономики, развивать производственную и социальную инфраструктуру. Кроме этого, понадобятся крупные вложения в развитие образования, культуры, фундаментальной науки, жилищно-коммунального хозяйства, обороноспособности страны и т.д.

Следует отметить, что сырьевая экономика заведомо предопределила полную зависимость России от экспорта и импорта.

Войдя в мировое рыночное капиталистическое хозяйство, мы попы-

тались перескочить сразу из «реального социализма» в финансовую стадию капитализма, минуя промышленную стадию.

Наш кризис во многом обязан постоянному финансовому голоду в реальном секторе экономики.

Мы не наладили в стране денежное обращение, включая банковскую и иную инфраструктуру. При регулярных нефтяных и вообще сырьевых доходах, при созданной и успешно работающей в целом налоговой системе, при профицитном бюджете хозяйствующие субъекты Российской Федерации были вынуждены работать в условиях острой нехватки финансовых ресурсов. Излишки российских денег отправлялись за рубеж и превращались в ценные бумаги, увеличивая фиктивный финансовый капитал. А национальные предприятия реального сектора оказывались в долгу у иностранных банков.

Деньги, добываемые в сырьевом секторе, не работали на подъем экономики, а «стерилизовались» в ценных бумагах заграничных банков в целях борьбы с инфляцией, к стати борьбы безуспешной.

Для выхода из кризиса и дальнейшего развития нам предстоит использовать накопленный опыт, в том числе и негативный.

Сегодня на повестке дня стоит использование налоговых инструментов для оживления экономики. Ибо деньги следует брать не займы у иностранных банков, а получать в виде налогов. Налоговые инструменты выхода из кризиса должны сейчас быть задействованы в полной мере.

Мы не должны при этом опасаться протекционизма и вне рыночных мер, включая административные, рассчитывать также на то, что кризис кончится вдруг сам по себе в соответствии с теорией Н. Кондратьева [1].

Кризис ставит перед налоговой системой две взаимоисключающие задачи:

- 1) уменьшать налоги;
- 2) увеличивать доходы, дабы можно было увеличивать расходы государства.

В целом можно положительно оценить ход реформирования российской налоговой системы, но имеются, по нашему мнению, и определенные недостатки.

Посмотрим на примере некоторых основных налогов, насколько правильно решаются проблемы именно в период кризиса.

Обложение налогом на прибыль организаций

Налог на прибыль организаций (далее — налог на прибыль) регулируется главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации [2].

На протяжении многих лет этот налог выполнял как фискальную (более 30% поступлений), так и регулирующую роль. Последняя осуществлялась через инвестиционную льготу. До 50% прибыли можно было направлять в развитие собственного производства, и эта сумма освобождалась от налога.

Главой 25 НК РФ размер налога на прибыль уменьшен, но при этом исчезла инвестиционная льгота. Возникает вопрос: для кого было выгодно это уменьшение? Во всяком случае не для тех, кто активно инвестировал прибыль, а для тех, кто «выживал». Именно их государство поощрило своей налоговой политикой, наказав активных.

Необходимо отметить еще одно обстоятельство. Произошел переход от дифференцированной к плоской шкале налога. Ранее высоко рентабельные виды деятельности: банковская, брокерская, биржевая, страховая, посредническая — облагались более высокой налоговой ставкой. Глава 25 НК РФ ввела единый подход к тем организациям, которые создают национальный доход, а также к тем, которые его лишь перераспределяют.

Наш кризис во многом обязан постоянному финансовому голоду в реальном секторе экономики

Сегодня на повестке дня стоит использование налоговых инструментов для оживления экономики. Ибо деньги следует брать не взаймы у иностранных банков, а получать в виде налогов

Итак, в отношении налога на прибыль *приоритетным направлением современной налоговой политики государства* стало провозглашение концепции ликвидации льгот с одновременным снижением налоговых ставок.

Ученые предупреждали еще задолго до принятия главы 25 НК РФ об опасности уменьшения инвестиций предприятий в собственное производство. Но то были теоретические выкладки. Сегодня мы можем повторить выводы ученых, опираясь на практику. Например, если в 2001 году удельный вес собственных средств в структуре финансирования инвестиций составлял 49,4%, то в 2009 году — 37,1%.

Итак, за 8 лет произошло снижение на 12,3 пункта, что в масштабах России представляет собой огромные средства.

За счет чего возмещалось снижение? На 12,3 пункта с 50,6% до 62,3% увеличился удельный вес привлеченных средств, в том числе кредиты банков возросли в 4 раза, из них иностранных банков — почти в 3 раза.

Это уже не чисто налоговые, а общеэкономические последствия. Получается парадокс: ищем на Западе инвесторов, обещая дешевую рабочую силу, сырье и другие благоприятные условия для работы на российском рынке, а инвестиционную активность отечественных работодателей и предпринимателей перестаем стимулировать. Да еще попадаем в зависимость от иностранных банков.

Из вышеприведенного следует, что инвестиционная льгота не была полноценно заменена ни снижением налоговой ставки, ни введением ускоренной амортизации.

НК РФ ликвидировал не только инвестиционную льготу, но и прекратил поощрять предприятия, применяющие труд пенсионеров и инвалидов.

Мы имеем в данном случае наиболее яркое несоответствие цели экономической политики и инструментов, которыми она проводится в жизнь.

Налог на прибыль во многом утратил свою регулирующую роль, сохранив преимущественно фискальную функцию.

Российские предприятия, осуществляющие активную инвестиционную политику, обновляющие основные фонды, вводящие в строй новые цеха и мощности, до 1 января 2002 года фактически, с учетом этой льготы, уплачивали налог на прибыль по ставке 17,5%. Двукратное снижение налоговой базы по налогу на прибыль являлось мощным стимулом для производственных предприятий к активизации деловой политики. После введения в действие главы 25 НК РФ эти же самые предприятия уплачивали налог по ставке 24%, что фактически означало для них увеличение налогового бремени.

То же самое можно сказать и о других сферах экономики, когда предприятия, выполняющие важнейшие социальные функции (предприятия инвалидов, религиозные организации, общественные организации) лишились налоговой льготы. Зато особо крупный выигрыш за счет изменения налоговой ставки получили банки, биржи и посредники.

Было бы целесообразнее, по нашему мнению, с позиции государства давать не гарантии под кредиты иностранных банков, а кредиты из стабилизационного фонда под низкие проценты и под обязательным контролем использования. Раньше это называлось «контроль рублем».

В период кризиса в России был принят ряд срочных мер. Одной из них стало снижение налоговой ставки с 24% до 20% за счет части налога, поступающей в федеральный бюджет, а также появилась возможность для регионов уменьшать налоговую

ставку не на 4%, а на 4,5%. Эта мера вновь была введена для всех.

Налогообложение фонда заработной платы

Фонд заработной платы облагается налогом на доходы физических лиц (глава 23 НК РФ) и единым социальным налогом (глава 24 НК РФ — утратила силу с 1 января 2010 года в связи с принятием Федерального закона от 24.07.2009 № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона „О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования“»).

В начале XXI века введение налога на доходы физических лиц вместо подоходного налога и единого социального налога вместо обязательных отчислений в государственные внебюджетные социальные фонды стало крупным успехом налоговой политики.

В чем же выражается успех налоговой политики и как его измерить? Сравним усилия государства, предпринятые для реформирования этих налогов, и полученный результат. Государство при проведении реформы не понесло расходов, и от него не потребовалось почти никаких усилий, кроме проведения организационных мероприятий по передаче контроля за сбором социального налога от государственного пенсионного и других внебюджетных фондов налоговой службе. А какой был получен результат? Произошел резкий рост поступлений единого социального налога

(на 32%) и налога на доходы физических лиц (на 49%) по сравнению с подоходным налогом. Частично вышла из тени заработная плата (номинальный рост на 10%, реальный — на 4,5%). Осуществилось некоторое «размораживание» зарплаты в связи с уменьшением налогового бремени на фонд оплаты труда.

Достаточно много людей, в том числе квалифицированных специалистов, добиваются возврата к принятому в большинстве стран прогрессивному налогу. Причем в период кризиса предложения о введении прогрессивной шкалы стали особенно настойчивыми, что вполне понятно в связи с громадным расслоением общества.

Но столь простым способом, как введение прогрессивного налога на доходы физических лиц, уменьшить расслоение общества и добиться справедливости в налогообложении не удастся. Можно только утверждать, что наиболее пострадавшим окажется средний класс.

Ни одна форма налога не может существовать вечно. И возможно, Россия вернется к прогрессивному подоходному налогообложению. Но должны быть созданы определенные предпосылки для этого перехода. О чем идет речь? Прогрессивная шкала означает повышение налога для значительных слоев населения, относящихся, подчеркнем это еще раз, к среднему классу.

Поэтому первое и главное условие — повышение материального благосостояния населения. А это означает увеличение оплаты труда, установление минимальной оплаты труда на уровне прожиточного минимума, причем истинного прожиточного минимума (а не 6385 руб.), при котором речь идет о качестве жизни, а не выживания. Учитывая возможность неполной рабочей недели, необходимо установление минимальной часовой оплаты труда. И конечно,

Было бы целесообразнее, по нашему мнению, с позиции государства давать не гарантии под кредиты иностранных банков, а кредиты из стабилизационного фонда под низкие проценты и под обязательным контролем использования

Новая система социальных платежей толкает предпринимателей на использование дешевого, а следовательно, неквалифицированного труда

в первую очередь, следует изжить безработицу. Очевидно, что в период кризиса эти условия неосуществимы.

Следующим условием должно стать расширение налоговых вычетов, в первую очередь стандартных вычетов на содержание детей в семье, а также социальных вычетов на образование и медицинское обслуживание. Частично это претворяется в жизнь, в том числе в период современного кризиса.

Целесообразно предусмотреть возможность на добровольной основе семейного налогообложения наряду с индивидуальным налогообложением, как давно принято в США, Франции, ряде других стран.

Кроме того, необходим законодательный контроль за соответствием крупных расходов граждан их доходам.

С 2010 года единый социальный налог отменен.

Начиная с 2011 года предельная величина базы для начисления страховых взносов подлежит ежегодной индексации в соответствии с ростом средней заработной платы в Российской Федерации.

Изменился порядок администрирования страховых платежей. Контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов в государственные внебюджетные фонды осуществляют Пенсионный фонд Российской Федерации и Фонд социального страхования Российской Федерации.

Проанализируем новшества с позиций выхода из реальной кризисной ситуации.

Серьезные сомнения вызывает целесообразность увеличения размера страховых платежей ввиду возникновения опасности увода «белой» зарплаты в «тень», благо опыт в этом отношении в 90 годы был накоплен. Второй негативный аспект — это то, что неизбежно будет тормозить-

ся рост заработной платы, хотя в данный момент нужно добиваться прямо противоположного. Только за январь — февраль 2013 г. по данным ФНС России прекратили свою деятельность 208 тысяч индивидуальных предпринимателей. Причина — повышение страховых взносов. А часть из них просто ушли в теневой бизнес.

Еще труднее согласиться с изменениями в администрировании страховых платежей. Три контрольных органа должны следить за налогообложением примерно по одной и той же базе.

Обратим внимание на один немаловажный аспект. Торможение роста заработной платы и уход ее «в тень» неизбежно приведут к снижению поступлений налога на доходы физических лиц.

И это еще не все. Новая система социальных платежей толкает предпринимателей на использование дешевого, а следовательно, неквалифицированного труда. Кто же будет двигать модернизацию экономики?

На наш взгляд, следовало бы сохранить налоговое администрирование в одних руках, а также воздержаться от увеличения налогового бремени на фонд оплаты труда.

Налогообложение малого предпринимательства

В области налогообложения особняком стоят проблемы малого предпринимательства. В период кризиса они актуализируются.

В рыночной экономике малое предпринимательство занимает важнейшее место.

В развитых странах малый бизнес обеспечивает до 40–45% внутреннего валового продукта.

Без малого бизнеса невозможно достичь развитой рыночной экономики. Только с его выходом на свободный рынок появляется реальная конкуренция.

В 2008 году до начала кризиса в России функционировало около 980 тысяч малых предприятий. В малом бизнесе работали около 9 млн человек.

Наибольшее развитие он получил в сфере торговли и общественного питания. По видам деятельности малый бизнес распределялся следующим образом:

Предприятия торговли и сферы услуг	72%
Предприятия промышленности	13,6%
Строительные организации	7%
Прочие малые предприятия	7,4%

Почему проблемы малого бизнеса особенно актуальны в связи с кризисом? Дело в том, что этот сектор экономики уже в полной мере проявил свои возможности в кризисной ситуации 90 годов прошлого века. Вспомним время, когда рушились все созданные предыдущими десятилетиями хозяйственные связи, сокращались объемы производства и работ, предприятия закрывались, значительное количество людей высвобождалось с крупных и средних предприятий истроек, безработица носила массовый характер. Именно малый бизнес решил проблемы обеспечения населения товарами, именно в малом предпринимательстве люди находили работу, когда шел отток трудовых ресурсов с крупных предприятий. Субъекты малого предпринимательства играют важную роль в деле сохранения стабильности на рынке труда, способствуют созданию условий, препятствующих социальной напряженности. Благодаря развитию малого бизнеса происходит создание новых и увеличение количества существующих рабочих мест. Поэтому кризисные явления 90 годов, свя-

занные с массовой безработицей, у нас были сглажены.

Тем не менее сравнения с Западом мы не выдерживаем. В структуре ВВП доля малого предпринимательства в России не превышает 12–13%. Более того, можно сделать вывод, что у нас происходит процесс не только развития малого бизнеса, но и одновременно процесс его стагнации.

Что мешает развитию малого предпринимательства? На это нередко дается стандартный ответ: высокие налоги. Не отрицая полностью этого обстоятельства, мы тем не менее должны сказать и о других аспектах проблемы.

Среди факторов, препятствующих развитию малого бизнеса, видимо, следует, во-первых, назвать высокую арендную плату, поглощающую основную прибыль малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей.

Мало того, что предприниматель уплачивает огромные суммы за аренду помещений. В любой момент производственные или торговые площади могут быть проданы с аукциона тому, кто больше заплатит. И это несмотря на то, что арендатор добросовестно вносил арендные платежи, вкладывал деньги в оборудование и ремонт, долгие годы работал на этих площадях. Владелец помещения, ничего не производя сам, ничего не вкладывая в производство и не инвестируя никаких средств, практически может перевернуть работу тех, кто производит что-либо, увеличивая национальное богатство, торгует, обеспечивая население товарами и т. д. Именно к этому сводится Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Поэтому в России вопрос арендной платы также требует государственного и муниципального регулирования.

Во-вторых, развитию малого предпринимательства в сфере

Мы полагаем, что каждый сектор должен решать свои, свойственные ему задачи. Не нужно требовать от малого предпринимательства, чтобы оно двинуло вперед отечественное машиностроение или фундаментальную науку

Мы предлагаем эволюционное, а главное, однонаправленное и безотлагательное снижение НДС, улучшающее положение предпринимателей и не наносящее ущерб бюджету России

торговли не способствуют таможенные правила.

Сегодня в рыночных отношениях нужно отказаться от атавистического взгляда на «челноков» как на спекулянтов, и признать их важную роль в обеспечении товарного рынка.

В-третьих, малому бизнесу невозможно получить «длинный» кредит в банке. А в кризис данное положение усугубилось.

В-четвертых, малому предпринимательству мешает сложная система учета и отчетности.

Нельзя отрицать, что за последнее время много позитивного было сделано в налогообложении малого бизнеса.

Так как исключение налоговых льгот из главы 25 НК РФ наносит серьезный ущерб экономике страны и мы лишаемся инвестиций собственника, то в связи с этими изменениями понадобилось введение в действие глав 26.2 «Упрощенная система налогообложения» и 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» НК РФ.

Значительно улучшило налоговый климат в данной сфере разрешение с 2006 года применять систему патентов, успешно действовавшую в конце восьмидесятых годов прошлого века.

Беспокоит еще одно обстоятельство. Во многих регионах в связи с увлечением инновационной политикой предлагается поддерживать в первую очередь малые предприятия реального сектора экономики и особенно занимающиеся инновациями.

Мы полагаем, что каждый сектор должен решать свои, свойственные ему задачи. Не нужно требовать от малого предпринимательства, чтобы оно двинуло вперед отечественное машиностроение или фундаментальную науку.

Государственной поддержки заслуживают не только 13–14% промышленных малых предприятий,

часть которых была образована на базе отдельных цехов и участков развалившегося предприятия, но и остальные, которые делают то, что умеют. У них хорошо получается торговать, обслуживать население, в том числе строить небольшие объекты, снимать социальную напряженность в период кризиса, существенно сокращая безработицу.

Обложение налогом на добавленную стоимость

Одним из важнейших бюджетообразующих налогов является НДС, который регулируется главой 21 НК РФ и выполняет помимо фискальной и регулирующую функцию.

Важным вопросом реформирования НДС является проблема налоговой ставки. Она дебатировалась в высших органах законодательной и исполнительной власти страны уже в течение нескольких лет.

Выпадение доходов бюджета от снижения в 2004 году на 2 пункта НДС прошло практически незамеченным. Во-первых, частично потери были покрыты за счет улучшения финансового положения предприятий и организаций, а следовательно, некоторого увеличения поступлений от налога на прибыль. Во-вторых, рост объемов производства в следующем году перекрыл потери.

Другим следствием должно было быть по замыслу авторов реформы косвенного налогообложения снижение розничных цен. Мы говорим о реформе косвенного налогообложения, поскольку наряду с уменьшением ставки НДС и отдельных изменений в механизме его исчисления был отменен полностью налог с продаж, составлявший в большинстве субъектов Российской Федерации 5% от цены товара.

Вторая цель реформирования не была достигнута. Впрочем, это не удивительно. Ожидание снижения цен относится скорее к экономи-

ческому романтизму, чем к трезвому научному расчету. В России уже действуют рыночные законы, в соответствии с которыми цена товара определяется балансом спроса и предложения. Неудивительно, что цены остались прежними, просто предприниматели оставили у себя дополнительную прибыль, изъятую фактически из региональных бюджетов.

В ходе дискуссий выработано несколько вариантов снижения НДС.

Рассмотрим их.

Первый вариант. Резкое снижение налога. Под влиянием крупного бизнеса и специалистов Российского союза промышленников и предпринимателей в Правительстве РФ было выдвинуто предложение установить основную ставку НДС, равную 13%. Затем появились еще более радикальные предложения, а именно снизить ставку до 12% и даже до 10%.

Посмотрим потери бюджета предкризисного года при подобном снижении налога.

Цена одного пункта снижения налога была бы равна $1390,4 : 18 = 77,24$ млрд руб. Снижение до 13% повлекло бы потери в сумме $77,24 \times 5 = 386,22$ млрд руб., до 12% — 463,44 млрд руб., а до 10% потери составили бы 618 млрд руб.

Конечно, это приблизительный оценочный расчет, не учитывающий всех факторов. Однако он дает представление о потерях, уровень которых заставляет считать этот вариант непригодным, особенно в условиях кризиса. Вариант скорее популистский, чем экономически обоснованный. Можно с достаточно высокой вероятностью предположить, что при столь резком снижении НДС розничные цены снижаться не будут, то есть социальная проблема останется нерешенной или для ее решения потребуются дополнительные меры.

Второй вариант появился в качестве альтернативы чрезмерному снижению налога. Предлагалось уме-

ренное снижение НДС с установленным единой ставкой на уровне 16 или 15%. Вариант на первый взгляд кажущийся приемлемым. Но это только на первый взгляд без анализа его последствий. Преимущества: эволюционное развитие налога, не приносящее существенного ущерба бюджету и улучшающее положение предпринимателей, удобство расчетов при формировании бюджета, удобство контроля со стороны ФНС России, даже в какой-то степени удобство для исчисления налога налогоплательщиками.

Но есть огромный недостаток, подчеркивающий все положительные стороны данного предложения.

Установление единой ставки привело бы к повышению налога на товары, которые облагаются по льготной ставке 10%. Пониженная ставка применяется при реализации основных продовольственных товаров; товаров для детей, лекарственных препаратов и т.д.

Увеличение налога на реализацию вышеуказанных товаров с 10% до 15 или 16% моментально привело бы к росту розничных цен на них. При этом не следует думать, что этот рост был бы в пределах 5 или 6%. В итоге страна получила бы новый дополнительный виток инфляции, от которой страдает все население, но в большей мере его наименее социально защищенные слои.

Третий вариант. Около пяти лет обсуждается предложение отменить НДС и вновь ввести налог с продаж, который уже дважды функционировал в нашей стране.

Оба налога имеют свои сильные и слабые стороны, свои преимущества и недостатки. Причем у них общий недостаток — оба налога инфляционные. Впрочем, полностью избежать этого недостатка, к сожалению, невозможно.

Необходимо напомнить, что НДС играет в Европе роль регулятора внешне — экономических отношений.

Мы предлагаем эволюционное, а главное, однонаправленное и безотлагательное снижение НДС, улучшающее положение предпринимателей и не наносящее ущерб бюджету России

Поэтому начинать надо не с внутренних российских бюджетных и межбюджетных отношений, а с анализа того, как отмена НДС может повлечет на внешнюю торговлю. Насколько известно, этим вопросом никто не задается, а раз нет вопроса, то нет и ответа на него. Только ответив на данный вопрос, можно идти дальше и взвешивать, какой же налог эффективнее — НДС или налог с продаж?

Итак, мы отвергаем варианты модернизации НДС. Что же нужно делать?

Мы предлагаем эволюционное, а главное, однонаправленное и безотлагательное снижение НДС, улучшающее положение предпринимателей и не наносящее ущерб бюджету России.

На наш взгляд, можно безболезненно перейти от ставок 18 и 10% к ставкам 16 и 8%, сохранив и даже снизив ставку на социально значимые товары.

Постепенность не приведет к резкому выпадению доходов. К тому же доходы будут частично возмещены немедленно за счет роста поступлений налога на прибыль организаций, а частично — в будущем за счет активизации предпринимательской деятельности. Сохранение и уменьшение пониженной ставки налога на социально значимые товары не приведет к инфляции и будет сочувственно встречено большинством населения страны.

Этим вариантом будут полностью мобилизованы все позитивные факторы снижения налогового бремени без возникновения каких-либо отрицательных аспектов, что особенно важно во время кризиса.

Выводы

Антикризисная налоговая политика требует скорейшего введения в действие нижеследующих мер.

По НДС целесообразно снизить налоговые ставки соответственно с 18% до 16% и с 10% до 8%..

При этом частично потери будут компенсированы увеличением поступлений прямых налогов, прежде всего налога на прибыль. Причем компенсация расчетно составит около 20% от суммы потерь.

По налогу на прибыль организаций представляется необходимым вновь ввести инвестиционную налоговую льготу с разрешением льготировать до 50% прибыли, направляемой на развитие производства. Эта льгота должна действовать не вместо, а параллельно с ускоренной амортизацией. Целесообразно продумать льготирование прироста инвестиций для промышленных отраслей. Такими могут быть ведущие отрасли машиностроения, металлургия, сельское хозяйство и пищевая промышленность. Для сверхрентабельных отраслей следует ввести налог на сверхприбыль.

Необходимо вернуть налогу на прибыль организаций свойственную ему регулирующую функцию.

По налогу на доходы физических лиц целесообразно, по крайней мере на период кризиса, сохранить плоскую шкалу налога. По мере роста инфляции необходимо увеличивать налоговые вычеты, в первую очередь, социальные вычеты.

Пока же нужно подготовить законодательную базу для возможности в будущем введения прогрессивной шкалы налога. В эту базу должен входить в обязательном порядке закон о соответствии расходов и доходов граждан. Необходимо также пересмотреть принципы установления прожиточного минимума и минимальной заработной платы, рассмотреть возможность введения минимальной часовой заработной платы, предусмотреть для граждан в добровольном порядке возможность выбора уплачивать семейный налог на доходы физических лиц или индивидуальный налог.

Ввиду огромных объемов вывоза финансовых ресурсов за границу как

крупными компаниями, так и отдельными физическими лицами целесообразно ввести в НК РФ еще один федеральный налог, а именно налог на вывоз капитала, которым должны облагаться юридические и физические лица.

Необходимо усилить государственную поддержку малого предпринимательства. При этом считать розничную торговлю и обслуживание населения приоритетными направлениями малого бизнеса.

Для индивидуальных предпринимателей, занимающихся торговым бизнесом и имеющих соответствующие документы ФНС России, необходимо упростить таможенные процедуры при ввозе товаров на территорию Российской Федерации.

В области налогового администрирования закрепить в ст. 3 НК РФ принцип сотрудничества, как осно-

вополагающий принцип взаимоотношений между налоговыми органами, налогоплательщиками и налоговыми консультантами.

Следует ввести в НК РФ понятие налогового консультанта как субъекта налоговых правоотношений.

В практике работы ФНС России следует заменить термин «план сбора налогов» на «прогноз сбора налогов», причем сделать это не только терминологически, но и по существу.

Литература

1. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / сост. Ю. В. Яковец. М.: Экономика, 2002. 767 с.
2. **Налоговый кодекс Российской Федерации.** Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп.).

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Налоговая система Российской Федерации должна быть конкурентоспособна по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций в национальные экономики. Процедуры налогового администрирования должны стать максимально комфортными для добросовестных налогоплательщиков. Развитие налоговой системы должно отвечать задачам диверсификации российской экономики. Поэтому налоговая нагрузка на несырьевые сектора экономики не будет повышаться по крайней мере до 2018 года. После принятия в 2012 году Федеральным Собранием Российской Федерации изменений в налоговое законодательство Российской Федерации, касающихся налоговых ставок, предлагаю больше не корректировать ставки по основным налогам.

Необходимы последовательные действия по предотвращению попыток уклонения от уплаты налогов. Налоговая нагрузка воспринимается болезненней добросовестными налогоплательщиками, когда другие, работающие в тех же экономических условиях, уклоняются от уплаты налогов. Дело не только в недополучении бюджетом доходов, которые могли бы быть использованы в интересах общества, но и в неравенстве условий экономической деятельности.

Правительство Российской Федерации должно принять конкретные меры противодействия уклонению от уплаты налогов, исходя из того, что при увеличении в результате осуществления этих налоговых мер налоговых доходов могут быть приняты решения о снижении существующей налоговой нагрузки. В целях сокращения неоправданных административных издержек налогоплательщиков следует обеспечить упрощение налогового учета и возможность использования документов бухгалтерского учета при подготовке и представлении налоговой отчетности.

УДК 336.201

Стимулирование модернизации российской экономики посредством налоговых механизмов

В результате анализа состояния основных фондов в российской экономике делается вывод о неспособности действующей системы налогового стимулирования обеспечить привлечение в российскую экономику зарубежных и отечественных инвестиций для ее модернизации. Предлагаются возможные пути совершенствования стимулирующих механизмов в российской налоговой системе.

Ключевые слова: износ основных фондов; налоговая политика; модернизация; налоговые льготы; амортизационные отчисления; налоговое стимулирование.

The analysis of major funds in the Russian economy shows inability of the current tax incentive system to attract foreign and domestic investments into the Russian economy for its modernization. It proposes new improved mechanisms of economic stimulation to be applied in the Russian tax code.

Key words: write downs; tax policy; modernization; tax deductions; amortization; tax incentives.

**Пансков
Владимир
Георгиевич**
д-р экон. наук,
профессор
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации,
заслуженный
экономист
Российской
Федерации,
государственный
советник
налоговой службы
I ранга

Необходимость увеличения инвестиций в российскую экономику

В связи с неутрачиваемым глобальным экономическим кризисом обществу предстоит принять срочные меры, направленные на снижение зависимости доходной базы бюджетной системы страны от внешнеэкономической конъюнктуры. Следует отметить, что доходы, получаемые от продажи углеводородов, снижаются. Покупатели российского газа и нефти прилагают усилия по переходу на альтернативное топливо, уменьшению издержек производства. Темпы роста мировой экономики замедляются. В этих условиях у России нет другой альтернативы, как переход на рельсы модернизации. Но для достижения нового качественного уровня развития Россия должна резко улучшить инвестиционный климат. Необходимость повышения доли чистых прямых зарубежных инвестиций к ВВП, снижения оттока отечественного капитала за рубеж с

соответствующим ростом инвестиций в собственную экономику вызывается и продолжающимся в стране процессом стремительного старения основных производственных фондов. В 1990 году износ основных фондов в целом по стране был равен 35,6%,¹ а к 2000 году — 39,3%. В 2010 году износ основных фондов составил уже 47,1%. Данный процесс продолжился в наступившем новом десятилетии, и в 2011 году износ основных фондов вырос до 47,9%. Не может не вызывать беспокойства состояние основных фондов на предприятиях главной бюджетобразующей отрасли экономики, занимающейся добычей полезных ископаемых, износ которых на конец 2011 года составил 52,2%. Указанные данные свидетельствуют

¹ Приведенные в статье цифры взяты автором из статистических данных и аналитических материалов Росстата по разделам: «Основные фонды», «Финансы организаций». «Предпринимательство», (сайт). <http://www.gks.ru>.

о том, что существующая производственная база технологически не в состоянии производить инновационные продукты и нуждается в существенном обновлении. В связи с этим должны быть приняты срочные меры по введению экономических механизмов, которые обеспечили бы безусловное выполнение принятой программы модернизации российской экономики. Для этого необходимо создать в стране привлекательный инвестиционный климат. И важнейшее место в решении этой задачи должно быть отведено налоговой системе.

Направление инвестиций в модернизацию и техническое перевооружение

Первостепенной целью проводимой налоговой политики должно стать создание такого налогового режима, который привлекал бы в Россию иностранные инвестиции и способствовал развитию экономики за счет собственных финансовых ресурсов, стимулировал бы производителей инновационных продуктов, обеспечивал бы эффективность вкладываемого инвестором в экономику капитала. Серьезная налоговая поддержка государства, безусловно, требуется для реализации разработанной Минэкономразвития России «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая направлена на поддержку производств и выпуск современной и высокотехнологичной продукции. И попытки такой поддержки неоднократно предпринимались на протяжении последних лет проведения реформы налоговой системы страны. Анализ осуществляемой в России в последние годы налоговой политики показывает, что она в значительной мере нацелена на создание комфортных налоговых условий для налогоплательщиков: совершенствуется налоговое администрирование, снижа-

ются налоговые ставки, отменяются отдельные налоги, устанавливаются новые налоговые льготы. В экономику дополнительно вливаются огромные финансовые потоки. В то же время из анализа сложившейся ситуации следуют, что серьезные позитивные результаты проводимой налоговой политики не достигнуты. Высвобождающиеся от предоставления налоговых льгот и преференций средства идут, как правило, не на развитие производства и совершенствование технологий. В 2011 году инвестиции в основной капитал предприятий всех отраслей экономики составили всего 8,4 трлн руб. При этом большая часть средств — 58,6% была вложена в здания, сооружения и жилище. На долю же машин, оборудования и транспортных средств приходилось всего 35,2%, или чуть более одной трети. Настораживает и тот факт, что доля вложений в пассивную часть основных фондов возросла в 2011 году по сравнению с 2000 годом на 2,2%, а доля вложений в машины, оборудование и транспортные средства снизилась на 1,5%. Не вызывает оптимизма и отраслевая структура инвестиций в основной капитал. Почти 43% вложенных в инвестиции средств в 2011 году приходились на предприятия по добыче полезных ископаемых. Вложения же в обрабатывающее производство составили всего 12,9%, что ниже вложений в организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, доля которых превысила 15%. При этом важно подчеркнуть, что российская экономика располагает значительными собственными финансовыми ресурсами, потенциально возможными к вложению на ее модернизацию и техническое перевооружение, образованными в том числе и за счет предоставления налоговых льгот и преференций. В частности, в 2011 году прибыльными предприятиями было получено 8,8 трлн руб. прибыли, начислено

Необходимость повышения доли чистых прямых зарубежных инвестиций к ВВП, снижения оттока отечественного капитала за рубеж с соответствующим ростом инвестиций в собственную экономику вызывается и продолжающимся в стране процессом стремительного старения основных производственных фондов

Государство должно иметь гарантии того, что направленные в экономику от предоставления налоговых льгот и преференций ресурсы будут использованы на установленные им цели, и в первую очередь на модернизацию российской экономики

3,1 трлн руб. амортизации. Вместе с тем из указанных средств на инвестиции в основной капитал было направлено всего 1,5 трлн руб. прибыли, или 17,1% от имеющихся средств. Амортизационные отчисления, основное предназначение которых — замена физически изношенных и морально устаревших основных средств, были использованы по прямому назначению — на инвестиции в основной капитал в сумме 1,7 трлн руб., или чуть более чем наполовину. При этом важно подчеркнуть наметившуюся достаточно четкую тенденцию: по мере усиления налоговой поддержки государства через механизм налоговых льгот доля собственных финансовых ресурсов, направляемых налогоплательщиками на инвестиции в основной капитал не возрастает, а снижается. В 2008 кризисном году, когда была снижена ставка налога на прибыль с 24% до 20%, предприятия инвестировали 1235 млрд руб. прибыли, или 23,1% от суммы полученной прибыли. В 2011 году эта доля, как уже было отмечено, снизилась до 17,1%. При этом сумма прибыли, полученной прибыльными предприятиями, за эти годы возросла на 63,9%, а сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) увеличился в 1,9 раза. Суммы прироста прибыли и финансовых ресурсов, высвобождающиеся в связи с предоставлением налоговых льгот и преференций, во все возрастающих масштабах направляются на приобретение ценных бумаг, предоставление займов, вклады в уставный капитал других организаций и делаются другие финансовые вложения, не связанные с прямыми инвестициями в основной капитал. При объеме инвестиций российских предприятий в 2011 году в основные фонды, как уже отмечалось, в размере 8,4 трлн руб. их финансовые вложения составили 66,6 трлн руб., с превышением в 7,9 раза. По сравнению с 2008 годом вложения в финансовые

активы выросли в 2,5 раза при увеличении инвестиций в основной капитал всего на 25,4%. Таким образом, можно сделать вывод, что принимаемые в последние годы меры по налоговому стимулированию российской экономики не дали сколько-нибудь заметного экономического эффекта. Это, на наш взгляд, связано с тем, что они в определенной степени создают финансовые возможности, но не побуждают бизнес проводить переоснащение производства, улучшать структуру основных фондов. Проблема российской налоговой политики в части стимулирования инноваций и инвестиций, по нашему мнению, состоит в отсутствии конкретных целей предоставления налоговых льгот, а также четких критериев и условий их применения. Там же, где цели и критерии использования налоговых льгот определены, не налажен действенный контроль за их достижением. В частности, в российской налоговой системе по налогу на прибыль организаций установлено множество налоговых льгот в части исчисления амортизационных отчислений. Это и ускоренная амортизация, и разрешение применять в отдельных случаях повышающие коэффициенты и т. д. Между тем сегодня механизм амортизации почти не используется в налоговом регулировании экономики, носит ярко выраженный пассивный характер. Если в промышленно развитых странах доля амортизации в источниках финансирования инвестиций в основной капитал составляет в среднем около 65%, то в нашей стране она по отчету за 2011 год была на уровне 20,2%. В этом мы отстали не только от ведущих, но и ряда развивающихся стран. Причины подобного положения кроются не только в заниженной балансовой и соответственно остаточной стоимости основных средств, но и в отсутствии целевой направленности стимулирующих амортизационных механизмов, контроля

со стороны государства за целевым расходом средств начисленной амортизации. В настоящее время отсутствует прямая зависимость размера начисленной амортизации, уменьшающего налоговую базу по налогу на прибыль организаций, и направлений фактического использования амортизационных отчислений на инвестиции. Из начисленных сумм амортизационных отчислений на инвестиции в основной капитал в последние годы расходуется в среднем 50–60%. В 2011 году было начислено 3,1 трлн руб. амортизации. Из этой суммы на инвестиции в основные фонды было направлено только 1,7 трлн руб., или 54,4%. Основная часть этих средств ушла на финансовые вложения: приобретение ценных бумаг, вклады в уставный капитал других организаций, предоставление займов и т. д. Все это свидетельствует в первую очередь о недостаточном желании предпринимателей заниматься развитием производства. В этом имеет место и «заслуга» государства. Созданная система налогового стимулирования предоставляет предприятиям право, но не обязывает их использовать начисленную амортизацию по ее прямому назначению — восстановление основных фондов. Соответственно по этой причине отсутствуют и контроль за целевым использованием амортизационных отчислений и финансовая ответственность за их нецелевое применение.

Стимулирование инновационной и инвестиционной активности бизнеса

Проводимая в стране налоговая политика в части стимулирования инновационной и инвестиционной активности бизнеса нуждается в коренном улучшении. Она должна не просто создавать условия и возможности для осуществления инновационной деятельности, а целе-

направленно принуждать налогоплательщиков проводить модернизацию и обновление производства. Государство должно иметь гарантии того, что направленные в экономику от предоставления налоговых льгот и преференций ресурсы будут использованы на установленные им цели, и в первую очередь на модернизацию российской экономики. А для этого необходимо преодолеть пассивность хозяйствующих субъектов в области инвестиционной и инновационной деятельности. В этих целях следовало бы проанализировать действующие по налогам, и в первую очередь по налогу на прибыль организаций, льготы, исключив те из них, которые неэффективны с позиций воздействия на ускорение модернизации российской экономики. Речь идет о налоговых льготах, предназначенных для стимулирования инвестиций и научно-исследовательских работ и отдачу от которых сложно проконтролировать. К их числу относятся, как правило, пониженные налоговые ставки или освобождения от уплаты отдельных видов налогов. Предоставление подобных льгот фактически означает выделение налогоплательщикам финансовых ресурсов без каких-либо обязательств с их стороны по направлениям их использования. Государство в данном случае не имеет гарантий того, что полученные средства хотя бы частично будут направлены на развитие и обновление производства, его модернизацию. Мировой опыт показывает, что даже западные законопослушные в своей основной массе налогоплательщики в подобных случаях направляют на цели экономического развития не более одной трети высвобождающихся в связи с предоставлением льгот ресурсов. В России выделенные государством ресурсы используются еще хуже. Примером тому может служить действовавшая в свое время система

Огромным преимуществом амортизации перед другими формами экономического стимулирования является то, что при ее освобождении от налогообложения экономика получает финансовые ресурсы для инвестиций, многократно превышающие «потери» бюджета в виде налога на прибыль организаций

Для стимулирования модернизации российской экономики необходимо более активно использовать, кроме амортизации, практически не применяемый в настоящее время такой налоговый механизм, как инвестиционный налоговый кредит

стимулирования организаций малого бизнеса. До 2002 года в целях развития этих организаций государство в первые годы их деятельности предоставляло значительные льготы: полностью освобождало от уплаты налога в первые два года деятельности и снижало налоговые ставки в последующие два года. Но эффективность такой поддержки оказалось низкой, поскольку государство не установило обязательность целевого использования малыми предприятиями дополнительно получаемых ими средств. Средства направлялись налогоплательщиками на любые цели, кроме собственного развития. В результате данная льгота была отменена.

Если и сохранять подобные налоговые привилегии, то необходимо законодательно предусмотреть условия их применения, имея в виду обязанность налогоплательщиков, использовавших подобную льготу, направлять часть высвободившихся финансовых ресурсов на цели собственного экономического развития. Вместе с тем основной упор в налоговом стимулировании все же, на наш взгляд, должен быть сделан на целевые налоговые льготы, использование которых возможно только после фактического направления собственных финансовых ресурсов на инвестиционные, научно-исследовательские или инновационные цели. И только в отдельных случаях может использоваться механизм пониженной или нулевой ставки налога. В частности, экономический эффект можно получить, установив нулевую ставку налога на имущество, срок эксплуатации которого не превышает трех лет. Эта льгота будет стимулировать производителей чаще обновлять основные средства производства: станки, оборудование, средства механизации и доставки.

Как показывает практика, произведенная в последнее десятилетие замена целевой налоговой льготы

по налогу на прибыль, стимулирующей вложение налогоплательщиком средств в инвестиции, на механизм пониженной ставки оказалась недостаточно эффективной. По нашему мнению, только установление относительно высокой ставки налога на прибыль организаций с одновременным освобождением от налога той части прибыли, которая фактически направляется на обновление производства, на решение задач инновационного развития, может стать искомым стимулом для хозяйствующих субъектов уменьшать платежи по налогу без нарушения налогового законодательства. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть вопрос о повышении на 10–12 процентных пунктов ставки налога на прибыль организаций с одновременным введением инвестиционной и инновационной льготы по этому налогу. Одновременно с этим следовало бы существенно понизить (не менее чем на 5 процентных пунктов) действующие, в том числе основную и льготную, ставки НДС. Тем самым государство, с одной стороны, даст понять налогоплательщикам, что, повышая ставку налога на прибыль организаций, оно преследует не фискальные, а совершенно иные цели. С другой стороны, снижение ставки НДС окажет стимулирующее воздействие на развитие именно обрабатывающих отраслей промышленности, где доля добавленной стоимости несравненно больше, чем в добывающих отраслях, а также будет способствовать росту потребительского спроса.

Необходимо также коренным образом изменить амортизационную политику, и в первую очередь в налоговой области. Пора наконец-то понять, что добиться ускорения инвестиционной активности невозможно, не проводя серьезных преобразований в этой области. Об этом свидетельствует и богатый позитив-

ный опыт не только развитых, но и ряда развивающихся стран. Огромным преимуществом амортизации перед другими формами экономического стимулирования является то, что при ее освобождении от налогообложения экономика получает финансовые ресурсы для инвестиций, многократно превышающие «потери» бюджета в виде налога на прибыль. Каждый вложенный рубль за счет уменьшения платежей по налогу на прибыль организаций позволяет (при действующей ставке в 20%) вложить в инвестиции в основной капитал дополнительные четыре рубля средств инвесторов. В первую очередь необходимо, на наш взгляд, ввести в целях налогообложения обязательное целевое использование налогоплательщиками начисленных сумм амортизационных отчислений с запретом вложения указанных средств в ценные бумаги и другие финансовые активы. Подобное положение действует во всех экономически развитых странах, и это ни у кого не вызывает удивления. При этом, на наш взгляд, было бы возможно разрешить налогоплательщикам использовать амортизационные средства на создание новых и более производительных основных средств, то есть на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Для обеспечения качественного контроля налоговых органов за начислением и целевым использованием амортизации в целях налогообложения следовало бы обязать налогоплательщиков вести соответствующий налоговый учет. При этом в затраты предприятий при исчислении налога на прибыль должны включаться суммы не начисленной амортизации, а фактически направленной на финансирование инвестиций. Одновременно с этим в Налоговом кодексе Российской Федерации должны быть установлены соответствующие финансовые санкции за нецелевое

использование средств амортизационных отчислений. Наряду с «налоговыми» мерами следовало бы произвести в целом по экономике переоценку основных средств, установив их реальную рыночную стоимость, а также ввести обязательную прогрессивную ускоренную амортизацию активной части основных фондов. Это позволит существенно увеличить финансовые источники для модернизации российской экономики, а также сократить сроки обновления основных фондов и повысить скорость развития технологий за счет их обновления путем вывода части их из эксплуатации до истечения физического срока службы. Особое внимание следовало бы также обратить на основные фонды, имеющие предельно высокую степень износа. При достижении уровня износа более 70% по таким основным фондам, по нашему мнению, должна применяться норма амортизации в размере 100% к их остаточной стоимости.

Для стимулирования модернизации российской экономики необходимо более активно использовать, кроме амортизации, практически не применяемый в настоящее время такой налоговый механизм, как инвестиционный налоговый кредит. Действующий де-факто в российской экономике отказ от инвестиционного налогового кредита по существу означает отказ от проведения государством активной налоговой политики. Отсутствие практических действий государства по использованию этого важного механизма привлечения налогоплательщиками дополнительных финансовых ресурсов для модернизации производства связано со сложностью его получения налогоплательщиками из-за установленных государством условий предоставления. Несмотря на то, что законодательством определен чуть ли не заявительный характер получения кредита, для

Необходимо, по нашему мнению, в комплексе пересмотреть как цели, так и условия предоставления инвестиционного налогового кредита

его предоставления налогоплательщик должен соблюсти множество условий, многие из которых делают получение кредита практически невозможным. Вместо того чтобы проанализировать причины создавшегося положения с применением данного стимулирующего механизма и на этой основе пересмотреть в комплексе условия его предоставления, в соответствующую главу НК РФ время от времени вносятся лишь отдельные поправки, не позволяющие решить давно назревшую проблему. В частности, в 2011 году сумма кредита была увеличена с 30% до 100% от стоимости приобретенного инвестором оборудования. Затем в 2012 году было разрешено региональным органам власти выдавать инвестиционный налоговый кредит за счет налога на прибыль организаций, зачисляемого в бюджеты регионов. Поправки, безусловно, нужные. Но они не позволили решить другие проблемы. Необходимо, по нашему мнению, в комплексе пересмотреть как цели, так и условия предоставления инвестиционного налогового кредита. В первую очередь следовало бы существенно расширить сферу его применения. Кредит должен выдаваться организациям сферы материального производства на реализацию любых инвестиционных или научно-исследовательских проектов. В настоящее время кредит может быть выдан при производстве затрат капитального характера исключительно на техническое перевооружение. Вместе с тем под данное определение зачастую не попадают такие капитальные затраты, как средства, направляемые на приобретение оборудования, реконструкцию и модернизацию производства. Но при этом следовало бы установить определенные дополнительные условия его предоставления. Во-первых, это наличие у заемщика собственных финансовых ресурсов (10–20% от

стоимости проекта). Во-вторых, это участие, пусть не преобладающее, но в сумме не менее 20–30% в инвестиционном проекте ресурсов банковской системы, что необходимо в целях дополнительного подтверждения окупаемости соответствующего проекта, поскольку налоговые органы не имеют (да и не должны иметь) специалистов, обладающих профессиональными навыками аудита эффективности инвестиционных и других подобных проектов. Одновременно с этим и для банков сам факт предоставления налогового кредита будет являться своего рода критерием важности данного инвестиционного проекта для государства. При этом необходимо также исключить установленную в настоящее время необходимость согласования размера кредита с налоговым органом при осуществлении внедренческой или инновационной деятельности, а также при выполнении оборонного или особо важного заказа. Кроме этого, следовало бы расширить перечень налогов, за счет которых может быть выдан данный кредит. В этот перечень можно было бы включить акцизы, налог на добавленную стоимость, а также налог на добычу полезных ископаемых. Возможно, следует предоставлять инвестиционный налоговый кредит и за счет импортных таможенных пошлин по всем ввозимым в страну товарам. Необходимость расширения перечня налогов связана с тем, что в действующих условиях возможности федеральных властей ограничены исключительно суммами налога на прибыль организаций, поступающими в федеральный бюджет, размер которых незначителен. Как известно, в настоящее время 90% данного налога зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации. Необходимо также снять ограничения на размер суммы соответствующего налога, которая может быть направлена на получе-

ние инвестиционного налогового кредита, а также на сроки предоставления кредита. Существующие ограничения размера уменьшения текущих платежей по налогу на прибыль организаций (не более 50%) вдвое уменьшают и без того ограниченные возможности федеральных органов по суммам предоставления инвестиционного налогового кредита. Кроме того, важно подчеркнуть, что установленный предельный срок предоставления кредита — не более пяти лет экономически не обоснован. За подобный период капитальные затраты на техническое перевооружение производства не всегда могут окупиться. В связи с этим представляется целесообразным установить порядок, в соответствии с которым платежи по данному кредиту должны осуществляться в пределах всей суммы налога. При этом сроки предоставления инвестиционного налогового кредита необходимо определять в соответствии со сроками, установленными в договоре с кредитной организацией по соответствующему проекту.

Естественно, что процесс построения целостной и стабильной налоговой системы — дело не быстрое. За один — два года имеющиеся сложные проблемы не решить. Но данный процесс можно ускорить, если будет разработана и принята Концепция налоговой реформы в стране хотя бы на ее завершающей стадии. Но привлечь в страну потенциально инвестора можно и не дожидаясь завершения всех налоговых преобразований. Эффективность функционирования налоговых механизмов стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности зависит от степени возникновения риска изменения налоговых условий в соответствующей стране. Потенциальный инвестор должен быть уверен, что возможные в неустойчивой налоговой системе изменения в на-

логовое законодательство не снизят экономическую эффективность от отдачи вложенных им финансовых ресурсов. В связи с этим необходимо предусмотреть для каждого крупного инвестиционного проекта на весь срок его проектной окупаемости гарантию неизменности параметров налоговой системы страны, то есть законодательно закрепить так называемую «дедушкину оговорку». В этих условиях законодательное закрепление нормы о не ухудшении налогового режима на время реализации инвестиционного проекта создаст благоприятный инвестиционный климат в стране и соответственно будет способствовать вовлечению в экономику зарубежного и отечественного капитала.

Только путем коррекции налоговой политики государство может привлечь дополнительные финансовые ресурсы не только внутри страны, но и из-за рубежа для инновационного развития и модернизации отечественной экономики.

Литература

1. Мельникова Н. П., Пинская М. Р. Возможности налоговой политики государства по стимулированию инновационного развития экономики // Финансы и кредит. 2010. № 43.
2. Черник Д. Г., Шмелев Ю. Д. Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развитие малого и среднего бизнеса // Финансы. 2012. № 9.
3. Вязовик А. В., Аракелян А. А. Инновационный налоговый кредит под бременем ограничений // Экономика и жизнь. 2012. № 12.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики. Разделы: «Основные фонды», «Финансы организаций», «Предпринимательство» URL: <http://www.gks.ru>

Необходимо предусмотреть для каждого крупного инвестиционного проекта на весь срок его проектной окупаемости гарантию неизменности параметров налоговой системы страны

УДК 336.22

Основные инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности

Рассматривается место России в мировых инновационных процессах, предлагается превратить налоговые льготы в инструмент инновационного стимулирования.

Ключевые слова: инновации; налоговые льготы; стимулирование; налоги.

The author reviews Russian position in the world innovative processes, proposes to turn tax deductions into means of incentivizing innovation.

Key words: innovation; tax deductions; incentives; taxes.

**Вишневская
Надежда
Геннадиевна**

канд.экон. наук,
доцент
Финансового
университета
при Правительстве
Российской
Федерации
E-mail: vngfa@
rambler.ru

Место России в мировых инновационных процессах

В настоящее время разрыв между Россией и ведущими государствами, перешедшими на инновационный тип экономики, такими как Нидерланды, Австрия, Германия, Дания и Ирландия, достигает 10–12 раз. По абсолютным объемам экспорта высокотехнологичной продукции Россия уступает более чем в два раза Дании, Греции и Австрии, примерно в 13 раз Корею и Малайзии, 27 раз Германии и Великобритании, 38 раз Японии, 70 раз США¹.

Место России в мировых инновационных процессах² пока не адекватно имеющемуся в стране интеллектуальному и образовательному по-

тенциалу. Дальнейшая консервация сложившейся ситуации чревата потерей перспектив роста национальной конкурентоспособности на мировых рынках наукоемкой продукции, отставанием при переходе ведущих мировых держав на технологии постиндустриальных укладов.

Налоговые льготы как инструмент инновационного стимулирования

На уровень развития экономики по инновационному типу влияет целый ряд факторов, таких как социально-политическая обстановка в стране, инвестиционная политика, налоговая политика, уровень и характер администрирования государством деятельности хозяйственных субъектов, правоприменительная практика. Налоговые льготы — не единственный инструмент инновационного стимулирования, но они являются одним из самых действенных, т. е. инструментом прямого действия на субъекты инновационной деятельности, получающие дополнительные средства в свое распоряжение в результате применения налого-

¹ Основные определения в инновационной сфере приведены в Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утверждены Председателем Правительства РФ М. Фрадковым 05.08.2005 № 2473п-П7).

² Погорлецкий А. И. Международное налогообложение. Учебник. СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2006. С. 243.

вых льгот. Это доказывает опыт Ирландии, Китая, Израиля, в которых применение льгот стало фактором интенсивного роста экономики и ее ускоренной переориентации на высокие технологии.

В связи с этим изучение наиболее успешного зарубежного опыта предоставления налоговых льгот субъектам инновационной деятельности как важнейшего элемента эффективной инновационной политики с целью его использования при совершенствовании российского законодательства по налогам и сборам приобретает большую актуальность.

Из анализа направлений налогового стимулирования в англосаксонских странах, в частности в США, Великобритании и Ирландии, следует, что основными налоговыми льготами являются:

- скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму расходов на НИОКР;
- отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях;
- налоговые каникулы;
- создание за счет прибыли фондов специального назначения, не облагаемых налогом;
- налогообложение прибыли по пониженным ставкам (для малых и средних предприятий).

Применение зарубежного опыта в российской практике

Эффективность фискальных инструментов зависит как от факторов общей экономической конъюнктуры, например провалов рынка, так и от самой организации этих инструментов. В данных обстоятельствах фис-

кальные меры, популярные в странах — членах Организации экономического сотрудничества и развития, вряд ли с легкостью могут быть применены в российской экономике. Как свидетельствует опыт промышленно развитых стран, несмотря на многообразие используемых налоговых инструментов, государство стремится к разумному сочетанию прогрессивных, нейтральных и регрессивных налоговых механизмов для достижения поставленных целей.

При применении зарубежного опыта в российской практике необходимо учитывать специфику организаций — субъектов инновационной деятельности, а именно черты, которые должны приниматься во внимание при внедрении специфических налоговых льгот, влияющих целенаправленно на инновации, а именно: в расходах научных и инновационных организаций наибольший удельный вес (от 50 до 80%) занимают расходы на оплату труда, а следовательно, на уплату взносов на обязательное страхование социального назначения;

- инновационная продукция обладает большой добавочной стоимостью, и в совокупной налоговой нагрузке этих организаций велика доля налога на добавленную стоимость (НДС);
- проблемой для научных и инновационных организаций является налоговая нагрузка по корпоративному подоходному налогу (налогу на прибыль организаций) с точки зрения ее размера и распределения по времени.

Оценка эффекта применения налоговых льгот

Выявленные в процессе анализа зарубежной и российской практики направления и проблемные точки

На уровень развития экономики по инновационному типу влияет целый ряд факторов, таких как социально-политическая обстановка в стране, инвестиционная политика, налоговая политика, уровень и характер администрирования государством хозяйственных субъектов, правоприменительная практика

**Эффективность
фискальных
инструментов
зависит как от
факторов общей
экономической
конъюнктуры,
например
провалов рынка,
так и от самой
организации этих
инструментов**

в налоговом регулировании (стимулировании) инновационной деятельности позволили с использованием соответствующих методических подходов (сравнения, наложения, дедукции и др.) выделить еще два направления в проведении углубленного анализа.

Во-первых, все льготы были разделены на группы в зависимости от специфики субъектов инновационной деятельности:

- 1) льготы в отношении «зарплатных» налогов и сборов;
- 2) льготы по НДС;
- 3) льготы по корпоративному подоходному налогу (налогу на прибыль организаций);
- 4) специальные режимы (комплексные льготы), действующие в отношении специфических налогоплательщиков либо налогоплательщиков, зарегистрированных в особых зонах,
- 5) прочие льготы.

Во-вторых, в процессе анализа учитывались этапы инновационной деятельности. Так, российское законодательство укрупнено выделяет этап НИОКР и этап коммерциализации результатов исследований³. На основании этой классификации дополнительно был выделен этап использования инновационных продуктов, что само по себе имеет огромное значение для стимулирования инновационного процесса за счет увеличения спроса. При проведении анализа оценивался эффект от применения льготы, отражая его силу интенсивностью заливки цвета в таблице (табл. 1).

Дополнительно отметим, что одной из основных задач проведенного анализа инновационных льгот являлось определение максимально пол-

ного ассортимента инновационных льгот, применявшихся когда-либо в мире. Анализ проводился без привязки к отдельным странам, потому что в каждый конкретный момент можно говорить об определенном наборе сбалансированных для конкретной экономической ситуации в стране льгот, а не всех применявшихся в этой стране инновационных льготах.

Закономерности применения налоговых льгот

Помимо представленных в табл. 1 выводов, анализ позволил сформулировать также следующие закономерности:

- 1) первое системное применение налоговых льгот, стимулирующих научные разработки и производство высокотехнологичной продукции, началось в 60 годах прошлого века и осуществлялось в наиболее развитых странах;
- 2) как правило, начало применения льгот, стимулирующих инновации, характеризовалось массивным наполнением налогового законодательства льготами, предоставляющими существенные скидки по сравнению с базовым уровнем ставок;
- 3) в зависимости от эффективности действия льготы в конкретной стране, в конкретной экономической ситуации механизм применения льготы, а также ее процентные и стоимостные показатели менялись как в сторону уменьшения (например, Австралия снизила налоговый вычет на расходы на НИОКР с 150 до 125% с одновременным введением дополнительного вычета на прирост расходов на НИОКР), так и в сторону повышения;

³ Пункт 9 ст. 2 Федерального закона от 28.09.2001 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».

Таблица 1

Оценка эффекта применения налоговых льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности

1	2	3	4	5	6
Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияния на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
Льготы в отношении зарплатных налогов и сборов					
Вычет из налоговой базы по социальному страхованию либо из обязательств по социальному страхованию части затрат на выплату заработной платы работникам, участвующим в осуществлении НИОКР (R&D wage-costs)	В Нидерландах льгота в виде вычета из налоговых обязательств составляет 12,5–25% от величины соответствующих затрат на заработную плату с ограничением по максимальному размеру вычета. Во Франции 25% прироста расходов на подготовку кадров освобождаются от налогов Льгота прямого действия	Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на интеллектуальную собственность	Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар	Пониженная ставка для резидентов технико-внедренческих зон (ТВЗ), участников проекта «Сколково»	Необходимы льготы так же для всех исследователейских организаций, в т.ч. не являющихся резидентами ТВЗ и участниками проекта «Сколково»
Пониженная ставка налога на доходы физических лиц для высококвалифицированных зарубежных специалистов. Может применяться во всех сферах экономики (включая НИОКР)	Льгота косвенного действия, привлечение в НИОКР/производство/маркетинговые компании большего количества высококвалифицированных специалистов за счет снижения их персональной налоговой нагрузки			1. Главой 23 НК РФ предусмотрен социальный налоговый вычет на обучение. 2. Для высококвалифицированных иностранных специалистов предусмотрено применение ставки НДФЛ 13% с первого дня работы (если годовой ФЭП специалиста > 2 млн руб.)	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияния на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
Освобождение от НДС либо применение пониженной ставки к НИОКР	Льгота косвенного действия, не оказывает влияния на старт разработок, но способствует реализации результатов. Значительное снижение цены за счет существенной доли добавленной стоимости в ее структуре	Прямой эффект льготы за счет влияния на снижение цены на интеллектуальную собственность	Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар	1) пп. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ: не подлежат обложению НДС операции по выполнению НИОКР, отвечающих критериям новизны и высокотехнологичности; 2) пп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ не подлежит налогообложению реализация исключительных прав на перечисленную интеллектуальную собственность; 3) Ставка 0% для резидентов ТВЗ.	Преимущества освобождение от НДС по ст. 149 НК РФ значительны снижаются за счет существенного увеличения учетной работы, связанной с необходимостью ведения раздельного учета сумм «входного» НДС. Как дополнительное преимущество следует предоставить компаниям, пользующимся данной льготой, право не вести раздельный учет общезаяственных расходов либо распространить на подобные компании 10 – 20%-й барьер (вместо 5%-го применяемого сейчас и предусмотренного абз. 9 п. 4 ст. 170 НК РФ).
Льготы по НДС и прочим косвенным налогам					

Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияние на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
1	2	3	4	5	6
Пониженные вывозные ставки к высокотехнологичным товарам и ввозные к научному оборудованию	Льгота косвенного действия			Таможенные льготы для резидентов ТВЗ	Ввести в таможенное законодательство дополнительные льготы на ввоз научного оборудования и пониженные вывозные ставки к высокотехнологичным товарам.
льготы по налогу на прибыль					
Налоговые кредиты (R&D credits), снижающие исчисленный налог на прибыль в случае целевого направления прибыли на инвестиции в инновационную деятельность в размере доли целевых расходов либо доли приращения этих расходов + перенос льготы на будущие периоды	<p>Налоговый кредит как вычет из суммы исчисленного налога в размере доли средств, направленных на исследования и разработки, является льготой прямого действия.</p> <p>В США налоговый кредит составляет 20% прироста расходов на определенные виды НИОКР по сравнению с базовым периодом (берется среднее за четыре года, исчисляемое по установленной законом формуле).</p> <p>Во Франции налоговый кредит составляет 50% прироста затрат на НИОКР по сравнению со средними расходами в предыдущие два года.</p> <p>В Испании с 2002 г. компании могли претендовать на налоговый кредит в размере 30% объема расходов в текущем налоговом году и 50% превышения средних расходов за последние два года.</p> <p>Если компания осуществляет НИОКР, но за счет этого не имеет достаточно прибыли для того, чтобы воспользоваться в полном объеме налоговым кредитом, в законодательстве ряда стран предусматривается возможность переноса такого права на будущее. Период действия отложенных налоговых льгот обычно составляет от одного года до 15 лет в зависимости от характера осуществляемых инвестиций.</p> <p>Льгота прямого действия. Усиливает стимулирующий эффект налогового кредита для компаний, у которых финансовый результат после осуществления разработок, не определен</p>	Налоговый кредит как вычет из суммы исчисленного налога в размере доли средств, направленных на производство инновационных продуктов, является льготой прямого действия	Налоговый кредит как вычет из суммы исчисленного налога в размере доли средств, направленных на приобретение высокотехнологичного оборудования, является льготой прямого действия + косвенное стимулирование за счет снижения цены на продукцию при применении льготы на этапе разработки и производства. Эта льгота имеет на покупателя высокотехнологичного оборудования максимальный эффект по сравнению с предыдущими участниками инновационной деятельности, в связи с отсутствием у последних уверенности в получении прибыли, а значит, и применении льготы	Льгота применялась до 2002 года.	Льгота стимулирует всех участников инновационной деятельности, но при этом – практически единственная льгота, стимулирующая спрос на высокотехнологическое оборудование. Необходимо восстановление льготы в гл. 25 НК РФ с правом переноса неиспользованной льготы на будущие периоды

Продолжение таблицы 1

Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияние на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
1	2	3	4	5	6
<p>Налоговые списания (R&D allowances), уменьшающие базу для исчисления налога на прибыль – позволяют фирмам вычитать из налогооблагаемой базы более 100% средств, израсходованных на научные исследования и разработки (например, в Австралии – 150%, в Сингапуре – 200%)</p>	<p>Вычет из налогооблагаемой базы более 100% средств, израсходованных на научные исследования и разработки (например, в Великобритании – 150%, затем (с 2002 г.) 125%, в Австралии – 150%, затем 125%, в Сингапуре – в 1990-х годах до 200% (в результате затраты НИОКР увеличились в 6 раз), является льготой прямого действия. Критерии применения льготы: существенная новизна, важное практическое значение, сумма направленных средств. В некоторых странах при определенных условиях (превышении скользящего базового уровня затрат на НИОКР за три года) возможно списание дополнительно 50% затрат на НИОКР (в сумме 175% – в Австралии)</p>	<p>Дополнительное списание не применяется. Косвенное воздействие на цену в сторону ее снижения.</p>	<p>Дополнительное списание не применяется. Косвенное воздействие на цену в сторону ее снижения.</p>	<p>150% расходов на НИОКР (по перечню Правительства) признаются одновременно при расчете налога на прибыль – п. 7 ст. 262 НК РФ</p>	<p>Льгота присутствует в российском законодательстве, но для большей результативности применения возможно увеличение норматива признания расходов на НИОКР, в случае роста объемов НИОКР либо увеличения рентабельности компании (с учетом корректировки на инфляционную составляющую)</p>
<p>Льготные нормы для амортизации капитальных расходов на научное оборудование</p>	<p>В США установлен срок амортизации в 5 лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более 4 и менее 10 лет. В Аргентине и Австралии расходы, связанные с приобретением оборудования для исследований и разработок, не выделяются в отдельную группу капитальных затрат и списываются в порядке, определенном для налоговых вычитаний. Льгота прямого действия.</p>	<p>В Японии система ускоренной амортизации введена для компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. В Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в 1-й год его работы. Льгота прямого действия.</p>	<p>Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар</p>	<p>1. НК РФ установлены специальные правила амортизации оборудования, позволяющие использовать специальный коэффициент не выше 3 к основной норме в отношении основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности (ст.259.3 НК РФ). 2. В отношении основных средств, относящихся к 3-7 группам, организациям разрешено списывать до 30% первоначальной стоимости основных средств одновременно. 3. Организации информационной сферы стоимости вычислительной техники признают одновременно</p>	<p>Усилит эффект изменения амортизационной премии для субъектов инновационной деятельности отмена восстановления премии в случае реализации научного оборудования в пределах 5-летнего срока, ввиду того, что оборудование, используемое в инновационной деятельности должно быть высокотехнологичным и современным</p>

Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияния на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
1	2	3	4	5	6
<p>Специальные режимы (комплексные льготы), действующие в отношении специфических налогоплательщиков либо налогоплательщиков, зарегистрированных в особых зонах</p> <p>Освобождение от налогов («налоговые каникулы») или применение пониженных ставок для вновь созданных компаний в наукоёмком секторе производства</p>	<p>Во Франции компании, расходы на НИОКР которых превышают 15% оборота, получают освобождение от уплаты налогов до 8 лет. В Малайзии полностью освобождены от налога на прибыль сроком на 5 лет, в Китае вновь созданные компании-разработчики программного обеспечения уплачивают 50% от налога на прибыль в течение 2 лет, начиная с первого «прибыльного года».</p> <p>Льгота прямого действия.</p>	<p>Аналогичные льготы могут применяться для предприятий-производителей</p>	<p>Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар</p>	<p>Инвестиционный налоговый кредит</p>	<p>ИНК не компенсирует отсутствие данной льготы в российском законодательстве.</p> <p>Льгота учитывает специфику экономики инновационных компаний, имеет сильный стимулирующий эффект. Должна присутствовать в российском законодательстве.</p>
<p>Налоговые льготы для физических и юридических лиц, инвестирующих собственные средства в инновационные компании на ранних стадиях исследований или в стартапы («бизнес-ангелы»)</p>	<p>Пониженные ставки налога на прирост капитала (обычно примерно в два раза меньше обычных ставок налогов с доходов) или полное освобождение от налогообложения доходов от вложения в компании.</p> <p>В Австрии (базовая ставка 50%); 25%; доходы, полученные компанией-резидентом от долевого участия в компании-резиденте, налогом не облагаются.</p> <p>В Испании (базовая ставка 45%); для активов, находившихся в собственности менее года – 45%; более – 15%.</p> <p>В Финляндии (базовая ставка 58%); 28%.</p> <p>Льгота имеет косвенный характер за счет повышения доступности и снижения стоимости финансовых ресурсов для исследовательских компаний</p>				

Продолжение таблицы 1

Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияние на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
1	2	3	4	5	6
Налоговые льготы в режиме «инновационной/патентной копилки» (innovation/patent box)	Выборочное стимулирование инноваций, которые имеют положительный результат в виде патента и доходов, получаемых от его использования. Режим применяется в таких странах, как Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Ирландия, Испания, с 2013 года к ним планирует присоединиться Великобритания. Механизм стимулирования: обложение по пониженной ставке доходов от продажи новой продукции, произведенной с использованием патента. Это – льгота прямого действия, однако стимулирование имеет выборочный характер: льготируются только результативные исследования				Целесообразно при- менение льготы в РФ
Свободные экономические зоны	Ирландия предоставляет компаниям, включая исследовательские и производственные налоговые льготы в свободной зоне Шэннон (10% налог на прибыль, освобождение от уплаты НДС и таможенных пошлин). Гонконг на 50 лет получил статус особого административного района с собственной системой налогообложения. В т. ч. к компаниям особой экономической зоны может применяться ставка НДС 0%. Льгота прямого действия.			Льготы для ТВЗ, СЭЗ в Калининградской области, льготы в рамках проекта «Сколково»	
Прочие льготы					
Льготы на региональном уровне	Региональные льготы на НИОКР. Например, в Испании – это Канарские острова, Наваррская область, Страна Басков	Возможно применение аналогичных льгот и на этапе производства высокотехнологичной продукции	Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар	Закон Нижегородской области, г. Санкт-Петербурга, Чувашской Республики	За счет региональных льгот решается вопрос предоставления льготы по региональным налогам: налога на имущество, транспортного налога, налога на прибыль в части, причитающейся бюджету субъекта РФ

Льгота, механизм применения	Характер стимулирующего влияние на НИОКР	Характер стимулирующего влияние на коммерциализацию результатов разработок	Характер стимулирующего влияние на использование результатов разработок	Наличие аналогичной льготы в российском законодательстве	Вывод
1 Адресные налоговые льготы для предприятий, осуществляющих фундаментальные или общественно значимые исследования	2 Льготируются работы по созданию вакцин (Великобритания). Поддержка исследований, проводимых в бизнес-инкубаторах (Израиль). Адресные льготы прямого действия	3 Возможно применение аналогичных льгот и на этапе производства высокотехнологичной продукции	4 Косвенный эффект льготы за счет влияния на снижение цены на высокотехнологичный товар	5 пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ: не учитываются как доходы с целью налогообложения прибыли использованные по целевому назначению средства целевого финансирования, полученные из фондов поддержки научной или научно-технической деятельности согласно перечню	6
Положения соглашения об устранении двойного налогообложения, в соответствии с которыми полностью или частично от налогов «уточника» освобождаются проценты по судам, платежи роялти, рентные платежи от владения высокотехнологичным оборудованием (самолеты)	Льгота косвенного действия, стимулирующая инвесторов существенной экономией на налогах, что в свою очередь на уровне исследовательской/производственной/сбытовой компании влияет на размер стоимости привлекаемых ресурсов и лицензионных платежей			Аналогичные положения присутствуют во многих международных Соглашениях России	

...в настоящее время не существует единого подхода к определению механизмов налогового стимулирования в обеспечении научно-технического развития и инновационного роста

- 4) специалисты некоторых стран считают, что более эффективным механизмом является общее сокращение налога на прибыль корпораций, учитывая тот факт, что поддержание льгот в сфере НИОКР заметно усложняет общее налоговое законодательство;
- 5) несмотря на существенные трудности в разработке методологических подходов к льготам и их применению на практике, исследования, проведенные во многих странах за последние 20 лет, подтверждают, что снижение затрат на проведение НИОКР в результате использования частными компаниями дополнительных налоговых льгот ведет к дополнительным инвестициям в разработку высоких технологий.

Таким образом, *в настоящее время не существует единого подхода к определению механизмов налогового стимулирования в обеспечении научно-технического развития и инновационного роста*. Можно сделать вывод о том, что тем не менее в целом прослеживается тенденция к увеличению масштабов использования этих механизмов в современной инновационной политике индустриальных стран.

Предложения по реформированию российской системы налоговых льгот

Сформулированный вывод, а также проведенный сравнительный анализ представительной совокупности налоговых льгот, применяемых в мировой практике для стимулирования развития инновационной экономики, с одной стороны, и российских льгот, с другой, позволяет сделать следующие выводы о целесообразности реформирования российской системы налоговых льгот, направленных на стимулирование инноваций:

— необходимо введение в главу 25 НК РФ льготы в виде вычета из исчисленной суммы налога на прибыль организаций средств, направленных налогоплательщиком в налоговом периоде на инвестиции в инновационную деятельность, в размере доли целевых расходов либо доли приращения этих расходов с правом переноса неиспользованной льготы на будущие периоды (налоговые кредиты/R&D credits). Применение данной льготы имеет сильный эффект на всех участников инновационной деятельности и в максимальной степени стимулирует спрос на высокотехнологичное оборудование;

— целесообразно усилить действие присутствующей в российском налоговом законодательстве льготы, касающейся признания расходов на НИОКР в размере до 150% (на выборочной основе) — ст. 262 НК РФ — положением о дополнительном списании расходов на НИОКР по более высокому коэффициенту (1,6–2) по суммам расходов на положительные НИОКР в части превышения расходов на положительные НИОКР предыдущего налогового периода и/или при условии увеличения рентабельности компании с учетом корректировки на инфляционную составляющую (налоговые списания/R&D allowances);

— взамен малоэффективного и сложного в применении инвестиционного налогового кредита целесообразно дополнение российского налогового законодательства льготами по освобождению от налогов («налоговые каникулы») или применению пониженных ставок для вновь созданных компаний в наукоемком секторе производства (сейчас такой режим предусмотрен только для участников проекта «Сколково»), а также льготы, предоставляемыми на выборочной основе в рамках приоритетных проектов, в режиме «инновационной/патентной копилки» (innovation/patent box);

— следует предоставить компаниям, пользующимся льготой по НДС, право не вести отдельный учет общехозяйственных расходов и принимать к вычету «входной» НДС, предъявленный в отношении таких расходов, либо повысить барьер, позволяющий не вести отдельный учет сумм входного НДС для подобных компаний до 10–20%;

— нуждается в общем снижении бремени на зарплатную составляющую добавленной стоимости: как минимум — для всех участников инновационной деятельности, как максимум — для всех категорий налогоплательщиков.

Реализация сделанных предложений позволит привести в систему существующую совокупность российских налоговых льгот, стимулирующих инновационный тип развития экономики, и оптимизировать целенаправленное влияние этих льгот на налогоплательщиков.

Выводы

В настоящее время не существует единой модели определения перечня инструментов и механизма налогового стимулирования в обеспечении научно-технического развития и инновационного роста. Тем не менее, в целом прослеживается тенденция к увеличению масштабов использования налоговых инструментов в современной инновационной политике индустриальных стран.

Углубленный сравнительный анализ позволил также определить перспективные направления совершенствования российского законодательства по налогам и сборам в отношении всех участников инновационного процесса, причем как в механизме исчисления отдельных налогов (по элементам налогообложения), так и в отношении снижения уровня налоговых рисков при проведении контрольных мероприятий.

Литература

1. Raising EU R&D Intensity. Report of European Commission by an Independent Expert Group. L, 2003. URL: <http://www.kylbakov.ru/page110/page136/index.html>
2. R&D tax incentives: rationale, design, evaluation// OECD, 29 November 2010.
3. Global guide to R&D tax incentives — Tax and Economic Interest Grouping, 2009.
4. URL: http://alecon.co.il/article/tax_israel_r01.html.
5. URL: http://www.openbusiness.ru/html_euro/irland_open1.htm.
6. URL: http://www.openbusiness.ru/html_euro/china_open1.htm.
7. URL: <http://www.shannon-dev.ie>.
8. URL: <http://www.rg.ru/2011/04/19/vasiliev.html>.
9. URL: <http://tax.eycis.info>.
10. URL: <http://tax.eycis.info>.
11. URL: <http://chinatax.gov.cn>.

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Налоговая система должна быть настроена на улучшение качества инвестиционного климата, повышение предпринимательской активности, совершенствование структуры экономики, повышение ее конкурентоспособности, прежде всего на рынках наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Правительством Российской Федерации одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, что позволяет обеспечить прозрачность и предсказуемость налоговой политики государства. При практической реализации этого документа следует обратить внимание на повышение значимости не только фискальной, но и экономической функции налоговой политики.

УДК 336.22

Социальные налоговые вычеты как инструмент государственной поддержки населения

В статье рассматриваются проблемы действующей системы социальных налоговых вычетов и выделяются направления их совершенствования с учетом действующей практики налогового контроля.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц; налоговый контроль; налоговые вычеты; государственная поддержка.

The article outlines problems with the current system of personal tax deductions and identifies several directions in which they can be improved upon in the context of today's tax enforcement practices.

Key words: personal income tax; tax enforcement; tax deductions; government support.

**Смирнова
Елена
Евгеньевна**
канд. экон. наук
доцент кафедры
«Налоги
и налогообложение»
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации
E-mail:
elenasmirnova@
mail.ru

Направления социального развития и инвестиций в человеческий капитал

Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2011 «О бюджетной политике в 2012–2014 годах» предъявляет высокие требования к созданию оптимальных условий для финансовой поддержки физических лиц, для развития человеческого капитала: «Бюджетная политика должна быть нацелена на улучшение условий жизни человека, адресное решение социальных проблем, повышение качества государственных и муниципальных услуг, стимулирование инновационного развития страны» [1].

В части социального развития и инвестиций в человеческий капитал (здравоохранение, демография, культура, образование) выделяются следующие основные направления:

— поддержание в реальном выражении достигнутого уровня оплаты труда в бюджетной сфере, рост пенсионного и социального обеспечения, повышение адресности социальных выплат;

— стабилизация ситуации на рынке труда, реализация мер по стимулированию трудовой мобильности населения, по профессиональной подготовке и переподготовке кадров, созданию новых рабочих мест, отвечающих требованиям инновационной экономики. Будут также осуществляться меры, направленные на упрощение привлечения в Российскую Федерацию высококвалифицированных иностранных специалистов, либерализацию условий их пребывания и осуществления трудовой деятельности в Российской Федерации;

— развитие системы здравоохранения путем реформирования системы обязательного медицинского страхования, введения институтов страхования ответственности медицинских работников и защиты прав пациентов, модернизации используемого оборудования и технологий, формирования сети современных центров высоких медицинских технологий, а также перинатальных центров, продолжения реструктуризации учреждений здравоохранения, развития стационарозамещающих

медицинских технологий, использования механизмов государственно-частного партнерства в здравоохранении, увеличения доли медицинских учреждений новых организационно-правовых форм, в том числе в форме автономных учреждений;

— развитие системы открытости образования к внешним запросам, применение проектных методов, конкурсное выявление и поддержка лидеров, успешно реализующих новые подходы на практике, адресность инструментов ресурсной поддержки и комплексный характер принимаемых решений;

— продолжение политики стимулирования жилищного строительства, в первую очередь строительства комфортного жилья эконом-класса и малоэтажного жилищного строительства, восстановление снизившихся в условиях кризиса темпов роста покупок жилья на условиях ипотеки [2].

Рост инвестиций в развитие человеческого капитала в 2012–2013 гг. превысит темпы роста инвестиций в среднем по экономике, при этом помимо увеличения объема бюджетных расходов предполагается, что отрасли образования и здравоохранения будут в большей степени привлекать частный капитал.

Налоговые вычеты как инструмент экономического воздействия на налогоплательщиков

Среди направлений совершенствования налогообложения доходов физических лиц следует выделить повышение качества налогового стимулирования развития человеческого капитала, в том числе механизма предоставления налоговых вычетов.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является не только важным источником доходов бюджетов всех уровней, но и инструментом эконо-

мического воздействия на налогоплательщиков. Важнейшим условием эффективной системы налогового регулирования при использовании налогообложения доходов физических лиц является обеспечение такого функционирования налоговых отношений, посредством которых пополнились бюджетные доходы и в то же время осуществлялось развитие человеческого капитала.

По данным ФНС России, в налоговых декларациях по НДФЛ величина социальных налоговых вычетов составляет более 2% от общей суммы налоговых вычетов (без учета стандартных). Из социальных налоговых вычетов следует выделить налоговые вычеты (в первую очередь на обучение детей), которые чаще всего получают физические лица.

В 27% налоговых деклараций физические лица получают социальные налоговые вычеты, в 70% — имущественные, и лишь 3% — профессиональные налоговые вычеты (вполне логично предположить, что переход все большего числа индивидуальных предпринимателей на специальные налоговые режимы приведет к значительному сокращению и количества, и величины профессиональных налоговых вычетов, так как они предполагают уплату НДФЛ).

Социальный налоговый вычет на обучение

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [3] отмечается, что одним из важнейших с точки зрения инновационного развития сохраняющихся у России конкурентных преимуществ является человеческий капитал. По доле населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием (22,8% численности населения в возрасте от 25 до 64 лет) Россия находится на уровне таких ведущих зарубежных стран, как Великобритания, Швеция

Кроме качества образования значительную роль для будущего инновационного развития играют и формируемые у человека жизненные установки и модели поведения

По нашему мнению, в настоящее время возникает необходимость увеличения максимального размера этого вычета до 200 000 руб. (для бюджета максимальные потери составят 19 500 руб. по одному налогоплательщику)

и Японии, и опережает Германию, Италию и Францию. Особенно важен с точки зрения создания эффективной инновационной системы сохраняющийся высокий уровень высшего образования по естественно-научным и инженерно-техническим специальностям.

В то же время ситуация в указанной сфере характеризуется рядом негативных тенденций, которые в перспективе могут фактически девальвировать это конкурентное преимущество.

Сохраняются проблемы по достижению надлежащего качества образования на всех уровнях — от общего, начального и среднего профессионального образования до высшего и послевузовского профессионального образования. Согласно международным рейтингам российские вузы практически не попадают в первую сотню мировых лидеров.

Эти негативные тенденции обусловлены в том числе и недофинансированием сферы образования в конце XX — начале XXI века. В последние годы наметилось некоторое улучшение ситуации, но по относительным показателям государственного финансирования этой сферы Россия по-прежнему значительно уступает странам-лидерам, а также значительному числу стран, идущих по пути догоняющего развития. По данным Федерального казначейства и Организации экономического сотрудничества и развития, в 2009 году Россия расходовала на образование 4,6% валового внутреннего продукта, тогда как Швеция — 6,1%, Финляндия и Франция — 5,5%, Бразилия и Великобритания — 5,2% и Соединенные Штаты Америки — 5%. Недостаток финансирования существенно усугубляется структурными проблемами, включая устаревшие модели управления учебным процессом, нехватку в системе образования современных кадров, в том числе

управленческих. При этом оценка качества образования, которую дают российские работодатели, в целом невысокая.

Кроме качества образования значительную роль для будущего инновационного развития играют и формируемые у человека жизненные установки и модели поведения. Ключевые для инновационного предпринимательства личностные качества — мобильность, желание обучаться в течение всей жизни, склонность к предпринимательству и принятию риска в целом недостаточно развиты по сравнению со странами с высокой инновационной активностью. В России, по данным Федеральной службы государственной статистики, участие населения (в возрастной группе 25–64 года) в непрерывном образовании в 2008 году составило 24,8% (в Великобритании — 37,6%, Германии — 41,9% и Финляндии — 77,3%).

В сложившейся ситуации средства населения, которые направляются на обучение, должны занимать основное место в расходах на образование, чему способствует изменение политики в сфере социальных налоговых вычетов.

Социальный налоговый вычет на обучение предоставляется в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за свое обучение в образовательных учреждениях, — в размере фактически произведенных расходов на обучение с учетом ограничения (120 000 руб. с учетом других расходов).

Социальный налоговый вычет также предоставляется в сумме, уплаченной налогоплательщиком-родителем за обучение своих детей в возрасте до 24 лет, налогоплательщиком-опекуном (налогоплательщиком-попечителем) за обучение своих подопечных в возрасте до 18 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях (ограничение — в размере фактичес-

ки произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 руб. на каждого ребенка). Право на получение указанного налогового вычета распространяется также на налогоплательщика — брата (сестру) в случаях оплаты налогоплательщиком обучения брата (сестры) в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях.

По нашему мнению, в настоящее время возникает необходимость увеличения максимального размера этого вычета до 200 000 руб. (для бюджета максимальные потери составят 19 500 руб. по одному налогоплательщику).

Социальный налоговый вычет на лечение

Социальный налоговый вычет на лечение предоставляется в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за услуги по лечению, предоставленные ему медицинскими учреждениями Российской Федерации, а также уплаченной налогоплательщиком за услуги по лечению супруга (супруги), своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет в российских медицинских учреждениях в соответствии с перечнем медицинских услуг, а также в размере стоимости медикаментов согласно перечню лекарственных средств, утвержденных Правительством РФ [4], которые назначены им лечащим врачом и приобретены налогоплательщиками за счет собственных средств.

При применении социального налогового вычета учитываются суммы страховых взносов, уплаченные налогоплательщиком в налоговом периоде по договорам добровольного личного страхования, а также по договорам добровольного страхования супруга (супруги), родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет, заключенным им со страховыми организациями, имеющими лицензии

на ведение соответствующего вида деятельности, предусматривающим оплату такими страховыми организациями исключительно услуг по лечению.

По дорогостоящим видам лечения в медицинских учреждениях Российской Федерации сумма налогового вычета принимается в размере фактически произведенных расходов. Перечень дорогостоящих видов лечения утвержден постановлением Правительства РФ [4].

Вычет сумм оплаты стоимости лечения и (или) уплаты страховых взносов предоставляется налогоплательщику, если лечение производится в медицинских учреждениях, имеющих соответствующие лицензии на осуществление медицинской деятельности, а также при представлении налогоплательщиком документов, подтверждающих его фактические расходы на лечение, приобретение медикаментов или на уплату страховых взносов.

Указанный социальный налоговый вычет предоставляется налогоплательщику, если оплата лечения и приобретенных медикаментов и (или) уплата страховых взносов не были произведены организацией за счет средств работодателей.

По нашему мнению, в связи с тем, что налоговое законодательство не содержит исчерпывающий перечень документов, следует внести в подп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ следующие абзацы:

«Для подтверждения осуществления расходов на лечение налогоплательщик предоставляет следующие документы:

— справку об оплате медицинских услуг для представления в налоговые органы Российской Федерации по форме, утвержденной приказом Минздрава России и МЧС России от 25.07.2001 N 289/БГ-3-04/256, выданная медицинским учреждением, оказавшим налогоплательщику медицинские услуги;

Вычет сумм оплаты стоимости лечения и (или) уплаты страховых взносов предоставляется налогоплательщику, если лечение производится в медицинских учреждениях, имеющих соответствующие лицензии на осуществление медицинской деятельности

— копии договоров, заключенных налогоплательщиком с медицинскими учреждениями РФ;

— копии соответствующих лицензий, если в договорах отсутствует информация о реквизитах лицензий;

— копии платежных документов, подтверждающих внесение (перечисление) налогоплательщиком денежных средств медицинским учреждениям Российской Федерации за оказанные услуги по лечению (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении медицинским учреждениям денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, кассовые чеки и т.д.).».

Кроме того, целесообразно предоставлять налоговый вычет на лечение не только в отношении детей налогоплательщика в возрасте до 18 лет, но и в отношении детей в возрасте до 24 лет, обучающихся по очной форме обучения в образовательных учреждениях.

Социальный налоговый вычет на благотворительность

Налогоплательщик имеет право на получение социального налогового вычета на благотворительность (с 2012 года) в сумме доходов, перечисляемых налогоплательщиком в виде пожертвований:

— благотворительным организациям (создаются в соответствии с Федеральным законом от 11.08.1995 г. № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»);

— социально ориентированным некоммерческим организациям на осуществление ими деятельности, предусмотренной законодательством Российской Федерации о некоммерческих организациях (создаются в соответствии согласно Федеральному закону от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»);

— некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), образования, просвещения, здравоохранения, защиты прав и свобод человека и гражданина, социальной и правовой поддержки и защиты граждан, содействия защите граждан от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и защиты животных;

— религиозным организациям на осуществление ими уставной деятельности (создаются на основании Федерального закона от 11.08.1995 г. № 135-ФЗ «О свободе совести и о религиозных организациях»);

— некоммерческим организациям на формирование или пополнение целевого капитала, которые осуществляются в порядке, установленном Федеральным законом от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».

При возврате налогоплательщику пожертвования, в связи с перечислением которого им был применен социальный налоговый вычет, в том числе в случае расформирования целевого капитала некоммерческой организации, отмены пожертвования или в ином случае, если возврат имущества, переданного на формирование или пополнение целевого капитала некоммерческой организации, предусмотрен договором пожертвования и (или) Федеральным законом от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», налогоплательщик обязан включить в налоговую базу налогового периода, в котором имущество или его денежный эквивалент были фактически возвращены, сумму социального налогового вычета, предоставленного

в связи с перечислением некоммерческой организации соответствующего пожертвования.

Социальный налоговый вычет на благотворительность предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более 25% суммы дохода, полученного в налоговом периоде.

Пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Пожертвования могут делаться гражданам, лечебным, воспитательным учреждениям, учреждениям социальной защиты и другим аналогичным учреждениям, благотворительным, научным и образовательным учреждениям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным организациям, иным некоммерческим организациям в соответствии с законом, а также государству и другим субъектам гражданского права.

Однако в НК РФ отсутствует перечень документов, которые должен приложить налогоплательщик к налоговой декларации для подтверждения права на вычет. Представляется целесообразным внести в подп. 1 п. 1 ст. 219 НК РФ следующий абзац: «Для подтверждения права на вычеты налогоплательщик должен представить документы, свидетельствующие о том, что перечисленные суммы являются пожертвованиями, которые направлены на осуществление уставной деятельности организации. Если перечисление денежных средств производится в безналичном порядке на основании письменного заявления налогоплательщика, представляемого налоговому агенту, подтверждающими документами являются: справка о произведенных по его заявлению перечислениях и платежное поручение на перечисление указанных в справке сумм с отметкой банка об исполнении. Если денежные средства перечислены не-

посредственно налогоплательщиком с его банковского счета, то произведенные им расходы подтверждаются банковской выпиской. Если денежные средства внесены наличными в кассу организации, подтверждающим документом является квитанция к приходному кассовому ордеру. В платежных документах следует указать, что денежные средства направлены на осуществление уставной деятельности.

Если дарение производится в натуральной форме, физическое лицо — жертвователь должен представить документы, подтверждающие стоимость пожертвования (справку оценщика, чек контрольно-кассовой техники)».

Литература

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2011 «О бюджетной политике в 2012–2014 годах».
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» (разработан Минэкономразвития России).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р.
4. Постановление Правительства РФ от 19.03.2001 № 201 «Об утверждении перечней медицинских услуг и дорогостоящих видов лечения в медицинских учреждениях Российской Федерации, лекарственных средств, суммы оплаты которых за счет собственных средств налогоплательщика учитываются при определении суммы социального налогового вычета».

Социальный налоговый вычет на благотворительность предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более 25% суммы дохода, полученного в налоговом периоде

УДК 342.413

Проблемы совершенствования конституционного законодательства

Рассматриваются актуальные вопросы развития России как демократичного правового социального государства.

Ключевые слова: конституция; права и свободы; социальные гарантии; разделение властей.

The article reviews present day development issues of Russia as a democratic lawful social state.

Key words: constitution, rights and freedoms, social guarantees, balance of powers.

Окуньков Лев Андреевич
канд. юрид.
наук, профессор
Международного
университета
в Москве,
заслуженный
юрист Российской
Федерации
E-mail:
eknalogpravo@
mail.ru

Внимательные читатели российской Конституции могли обнаружить в 1993 году следы конфронтации Президента и парламента во многих ее институтах, положениях и предписаниях. Было бы заблуждением ожидать появления идеального варианта Конституции, способного обеспечить стабильный прогресс во всех сферах общественной жизни. Однако при всем том нынешняя Конституция отражает динамичный процесс развития российской государственности, причем многие ее положения, особенно в области прав и свобод человека и гражданина, определяет то, что должно стать основным на долгие годы.

Несомненно, воздействие Конституции на нашу жизнь многогранно, хотя порой оно и внешне незаметно. Речь идет об огромном позитивном влиянии Конституции как Основного закона прямого действия, имеющего высшую юридическую силу (ст. 15), на правоприменительную и, в первую очередь, судебную практику. Сотни решений Конституционного Суда и других судебных инстанций Российской Федерации, в которых правовые позиции обосновываются положениями Конституции, убеждают нас в том, что это

реально действующий закон, имеющий устойчивые начала для построения правового государства.

Конституция становится камертоном для оценки существующего положения и изменений в социальной политике и в экономике и в организации государственной власти. От состояния государственного управления в решающей степени зависит реализация конституционных прав и свобод.

Проблемы совершенствования конституционного законодательства имеют комплексный характер. И вопрос состоит не столько в том, насколько обширны и реальны права и свободы, а сколько в состоянии самой власти, ее способности в их обеспечении и защите. Прошедшие десятилетия заставили многих из нас переосмыслить место человека в системе конституционных ценностей. Широкие слои общества и прежде всего десятки миллионов работников по найму стали осознавать, что главное не в декларировании условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, а в проведении динамичной политики исходя из приоритета национального, общегосударственного интереса, социальных и моральных ценностей.

Отношение к властным структурам, как и к самой Конституции, в решающей мере определяется тем, чьи интересы она выражает, какой политический режим устанавливает, насколько реальны предусмотренные в ее тексте права и свободы. Объективность в исследовании конституциональных проблем возможна только через призму фактической Конституции. Речь идет не об отдельных нарушениях, а о реальном состоянии конституционного поля, насколько последовательно развиваются демократические процессы, социальная политика, наука, культура. Либо, напротив, происходит откат в сторону тоталитаризма, свертывания демократии.

Тема Конституции в такой политической ситуации становится инструментом в руках тех, кто хочет подчеркнуть достоинства нового политического уклада в России. Для обеспечения научного подхода к этой теме необходимо проанализировать весь законодательный массив актов, принятых в последние годы и практику их применения.

В конституционном законодательстве России более значительное внимание, по сравнению с прежним законодательством, уделяется основным правам и свободам граждан. Они признаны Конституцией непосредственно действующими.

Вместе с тем многие конституционные права и свободы не могут быть реализованы без принятия федеральных законов и подзаконных актов [право на жилище (ст. 40), право на равный доступ к государственной службе, право участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей (ст. 32)]. До настоящего времени такие акты либо не приняты, либо их материальное содержание не отвечает уровню мировых стандартов (размеры минимальной заработной платы, прожиточно-

го уровня, пособий по безработице находятся в пределах 5–6 тыс. руб. в месяц), что, естественно, не обеспечивает элементарные потребности человека и требования Международной организации труда.

Другая сторона этой проблемы — коррупция и произвол чиновников приобрели поистине гигантские масштабы.

В этих условиях конституционный императив о том, что права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими и «определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием» (ст. 18) остается гласом, вопиющего в пустыне. Мы, как и в прежние годы, остались просителями у «барского подъезда». Отсюда и живучесть старой истины «не подмажешь — не подъедешь». Многочисленные обращения граждан по этим вопросам, жалобы на действия должностных лиц убеждают в нарушении положений Конституции. Да и не только обращения и жалобы.

Именно проблема активного отношения власти к последовательной реализации принципов и норм Конституции становится ключевой для развития демократии, от ее решения зависит, насколько «фактическая Конституция» будет соответствовать букве и духу Основного закона.

Не менее актуальна проблема изучения Основного закона всеми гражданами, начиная с первых классов школы. Ведь создавали Конституцию для свободного человека, а он до сих пор толком и не знает, что с этой свободой делать.

Далеко не все очевидно и в отношении разделения властей. Это касается нормы о разделении властей. Вот мнение академика О. Е. Кутафина, высказанное на конференции, посвященной десятилетию

Конституция становится камертоном для оценки существующего положения и изменений в социальной политике и в экономике и в организации государственной власти

Конституция фактически не определяет систему исполнительной власти, глава 6 регламентирует статус и полномочия федерального правительства

Конституции: «У нас получается так, что в ст. 10 Конституции говорится о разделении властей, а дальше о том, что Президент эти власти координирует. Это вещи совершенно не сопоставимые между собой. Или есть разделение властей или есть четвертая власть, она неизбежно отнимает что-то у первой, второй и третьей. Это положение было продумано в том смысле, что оно должно было понравиться Президенту. Но это не означает, что об этом нужно писать в Конституции».

Конституция фактически не определяет систему исполнительной власти, глава 6 регламентирует статус и полномочия федерального правительства. Многие проблемы требуют принципиальных решений. Это касается, прежде всего, взаимоотношений Президента и Правительства в отношении федеральных органов исполнительной власти.

Не вполне понятно, кто кем руководит, а кто координирует деятельность этих органов. Согласно ст. 80 Конституции Президент «обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти». Вместе с тем в соответствии со ст. 1 Федерального конституционного закона о Правительстве этот коллегиальный орган является высшим исполнительным органом государственной власти. Далее, согласно ст. 32 Федерального конституционного закона Президент руководит непосредственно и через министров деятельностью федеральных органов исполнительной власти, ведающих вопросами обороны, безопасности, внутренних дел, юстиции, иностранных дел, предотвращения чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий. Таких министерств и ведомств более десятка. А что же оставлено Правительству. Этот орган «координирует деятельность федеральных органов исполнительной

власти, указанных в части первой настоящей статьи». Существенно, что Правительство осуществляет координацию деятельности министерств и ведомствами, которыми руководит глава государства. Но не вполне ясно, какое значение имеет координация применительно к последним, если эта функция закреплена за Президентом.

Подобная модель что-то напоминает. В доперестроечный период многими из упомянутых органов непосредственно руководило Политбюро ЦК КПСС, а Правительство оформляло решения этого органа путем издания постановлений и распоряжений (в основном это вопросы финансирования и материально-технического обеспечения). Но при таком руководстве и функция координации была естественным продолжением административного и политического руководства. Так кто же в настоящее время руководит, а кто координирует? Очевидно, что и юридически, и фактически Президент является главой исполнительной власти, и именно он должен возглавлять Правительство и нести ответственность за его деятельность, подбор кадров на должности руководителей федеральных ведомств. На наш взгляд, при отсутствии четких положений о том, кто отвечает за исполнительную вертикаль власти, о неотвратимости конституционной ответственности членов Правительства, невозможно обеспечить слаженную и эффективную работу всей государственной системы власти, противопоставить что-либо существенное и реальное коррупции.

Бицефальность исполнительной власти не имеет перспективы, поскольку приоритеты Президента в кадровой политике практически ставят «крест» на ответственности министров перед Правительством. Все делается с оглядкой на Президента и его администрацию. Именно в этой

области необходимы кардинальные изменения, в том числе и положений Конституции.

Безответственное Правительство — это худший вариант государственного управления. Выход один — за работу Правительства должен в полной мере отвечать либо его председатель, либо Президент.

В России пока не сформировались демократические традиции и мощные политические партии, представляющие интересы различных групп населения. Судьба некоторых из них целиком зависит от авторитета и (или) административного ресурса его лидеров. Хорошо известны примеры «Нашего Дома Россия», демократической, крестьянской и другими партий с многообещающими названиями. Снятие барьеров, сдерживающих создание других партий, пока не привело к изменению политического ландшафта, вероятно, не из-за инертности граждан и неверия их к политтворцам. Повседневная организаторская работа нередко подменяется амбициями ее лидеров и внутренними разборками. С чем же тогда придет это множество партий на очередные выборы?

В таких условиях чрезвычайно важно найти оптимальный баланс разделения властей, не допускающий возникновения авторитарного режима. В этой связи отметим, что французская демократия за прошедшие более чем 50 лет «переварила» невиданное в ее истории ограничение парламентской власти, установленное Конституцией V Республики. Нынешний французский вариант разделения властей представляет собой, безусловно, сильную (но не диктаторскую) фигуру Президента, сильную исполнительную власть и отнюдь не второстепенный по своей роли парламент.

Ясно, что разные ветви власти никогда не будут равны. В каждой стране складывается своя система

ценностей и авторитета власти. Важно только, чтобы ни одна власть не подавляла другие.

Россия живет в политическом зеркальце, где все реальное, тяжкое, бедственное скрыто завесой благополучия. Да и что увидишь, когда первые лица государства публично и неустанно борются с коррупцией, а ее масштабы год от года только растут. Или, когда самые видные коррупционеры из числа руководителей министерств и ведомств предпочитают не служить отечеству, а элементарное мздоимство, а затем сокрытие своих доходов в таинственных оффшорах, куда ни прокуратура, ни политические противники не доберутся. Когда об этом появляются публикации в отечественной и зарубежной прессе без какой-либо реакции со стороны следственных органов и гарантов закона, становится очевидным, что дыма без огня не бывает.

Рассеялись иллюзии, будто правящее меньшинство отличает высокий уровень понимания стоящих перед страной задач и в конечном счете именно оно действует в общенациональных интересах на пользу не всегда правильно понимающему свои интересы большинству. На самом деле именно представители так называемой элиты оказались некомпетентны и безответственны в решении государственных задач.

Глава государства не должен уступать им право окончательного контроля за наиболее важными решениями. Врач может лучше распознать болезнь, поставить диагноз и предписать определенное лечение, но при этом за индивидуумом сохраняется право разумного выбора — следовать этим рекомендациям или нет. Нечто подобное, по мнению Р. Даля, происходит и в управлении государством, которое требует гораздо большего, чем узкоспециальные познания.

В таких условиях чрезвычайно важно найти оптимальный баланс разделения властей, недопускающий возникновения авторитарного режима

Страсти по Конституции нередко возбуждаются политическими группировками для достижения своих целей

Есть понимание того, что большая беда приходит не сразу. Но есть и ощущение. Казалось бы, на корабле общественной жизни все как обычно. И официальная статистика утверждает, что у нас не хуже, чем у других — и колбасы полно, и очередей нет. Но почему-то возвращается щемящая строка А. Твардовского: «И все же, все же, все же...» И строки В. Высоцкого: «Нет, ребята, все не так, все не так, ребята». Только на нефтедолларах не построишь благополучие населения.

Насколько актуальны поправки к действующей Конституции? Здесь главный вопрос: кто, как и зачем принимает или изменяет Конституцию. Страсти по Конституции нередко возбуждаются политическими группировками для достижения своих целей. За примерами ходить далеко не надо. Финал, как правило, везде одинаковый, за демократами приходят ультралиберальные идеологи «особого пути», ловкие ребята из числа тех, кто оказался в нужное время на нужном месте. Радостные взгляды митингующих сменяются недоуменными, а как они (ловкие ребята) здесь оказались. Последний пример Египет: вы хотели Конституцию, вы ее получили, все митинги и шествия заканчиваются! Неважно, как проголосовали (30% от числа избирателей), важно как подсчитали. В результате судьба Конституции определена 20% граждан. Примерно по такой схеме происходило и в других странах. Существенно другое: за демагогической, демократической, «обещалкиной» риторикой скрывается цинизм, неумная жажда власти и отсутствие совести и чести. Мы это все проходили...

С этих позиций, вероятно, следует оценивать действующие и предлагаемые поправки. Кто за ними стоит и для каких целей они вводятся. В 1990-е годы минувшего

века первые поправки затрагивали в основном перераспределение полномочий между парламентом, Президентом и Правительством. Это касалось парламентского контроля, назначения руководителей силовых министерств с согласия Государственной Думы, изменения порядка формирования Совета Федерации, изменения субъектного состава Российской Федерации и др. Шансы на принятие этих поправок были ничтожны. Левое большинство в Государственной Думе тех лет не имело двух третей для принятия поправок, и все они пылялись в архивах. Но даже при принятии их, практически нереально, чтобы они прошли через Совет Федерации. И все-таки авторы этих поправок могут сказать, наш скорбный труд пропал не даром. Закон о поправке «О контрольных полномочиях Государственной Думы в отношении Правительства Российской Федерации» предусматривает заслушивание отчетов Правительства о результатах его деятельности. Как эта поправка «работает», покажет время. Но при действующей конструкции государственной власти и расстановке политических сил такие нормы вряд ли будут иметь свое продолжение в конституционной ответственности Правительства. Институт недоверия Правительству используется законодательным органом в парламентских республиках зарубежных стран, когда оппозиция имеет реальные шансы иметь свое правительство.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993, с изм. и доп.).
2. Комментарий к Конституции Российской Федерации / под ред. В. Д. Зорькина, Л. В. Лазаева. М.: Эксмо, 2010.

УДК 346.1

Становление института саморегулирования предпринимательской деятельности

В статье анализируется становление законодательства в области саморегулирования предпринимательской деятельности. Исследуется возникновение саморегулирования как института предпринимательского права. Выявляются перспективные направления реформирования законодательства о саморегулировании. Рассматривается периодизация развития законодательства в сфере саморегулирования.

Ключевые слова: саморегулирование, право, предпринимательская деятельность.

The article analyses the foundation of a legal system for self-regulation of private sector. It researches the emergence of self-regulation as a foundation of a legal system that covers private sector dealings. It presents promising ways for reforming laws that cover self-regulation. The article reviews periods of legal development in the sphere of self-regulation.

Key words: self-regulation; law; entrepreneurship.

Возникновение саморегулирования как института предпринимательского права

Возникновение саморегулирования предпринимательской деятельности и формирование периодизации становления законодательства в данной области имеют особое значение для анализа особенностей изучаемого правового института и его функций в современной российской правовой науке и правоприменительной практике.

Представляет интерес тот факт, что уже в VI веке до н. э. в римском обществе создавались профессиональные объединения ремесленников, булочников, швейников и т. д. [1, с. 95]. Эти объединения, по мнению исследователей, представляли собой посреднические институты, которые связывали римских ремесленников, работников и торговцев с государством [2, с. 96].

Саморегулирование предпринимательской деятельности, с точки зрения развития российского зако-

нодательства, берет свое начало со времен Древней Руси. В VIII веке первые профессиональные объединения купцов основывались на единых правилах торговли и защите интересов участников [3].

Позднее в Новоторговом уставе 1667 года вопрос о саморегулировании торгового сектора получил детальное правовое регламентирование.

Так, Г. Ф. Шершеневич [4, с. 73] отмечал факт законодательного закрепления возможности купеческого самоуправления с предоставлением права собственного суда на основе общего права.

Существенное значение в развитии законодательства о саморегулировании имеют факты учреждения в начале XVIII века Санкт-Петербургской биржи [5, с. 5], а позднее, в 1864 году, — предоставления права саморегулирования институту присяжных поверенных [6].

Исходя из сравнительно-правового анализа развития законодательства в сфере саморегулирования

**Лапина
Екатерина
Павловна**

канд. юрид. наук,
доцент, зам.
заведующего
кафедрой
«Предпринимательское право»
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации
E-mail: EPLapina@
fa.ru

в дореволюционный период можно выделить следующие особенности:

- локальное нормативное регулирование деятельности участников предпринимательских объединений;
- осуществление контроля за соблюдением локальных и общегосударственных нормативно-правовых актов выборными органами внутри предпринимательского объединения;
- применение в отношении нарушителя внутренних санкций за несоблюдение нормативно-правовых актов;
- защита интересов участников со стороны предпринимательского объединения;
- наличие внутренней системы разрешения споров;
- самофинансирование деятельности предпринимательских объединений.

Развитие законодательства в 1920–1930 годы свидетельствует о том, что основные начала самоорганизации продолжали занимать доминирующее положение, несмотря на увеличившееся вмешательство государства в биржевую деятельность. Ключевой особенностью биржевой деятельности этого периода, обуславливающей определенную независимость от государства, оставались самофинансирование и самоуправление.

В связи со сворачиванием НЭПа и полным переходом к административно-командной экономике товарные биржи были упразднены. Таким образом, функционирование бирж, основанное на институте саморегулирования хозяйственной деятельности, оказалось несовместимым с политикой нового советского государства.

Развитие законодательства о саморегулировании предпринимательской деятельности в Российской Федерации

Период 1980–1990 годов характеризуется отсутствием нормативно-пра-

вовой базы саморегулирования предпринимательской деятельности. Разработка нормативно-правовых основ саморегулирования в период 1994–2002 годов в определенных сферах предпринимательской деятельности повлекла возникновение и развитие отдельных саморегулируемых организаций (СРО).

В 1996 году вступил в силу Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» [7], предусматривающий право на осуществление профессиональными участниками рынка ценных бумаг предпринимательской деятельности на основе саморегулирования.

В 2002 году был принят новый Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» [8], обязавший всех арбитражных управляющих стать членами создаваемых (в соответствии с этим федеральным законом) саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

В 2006 году были внесены изменения в ряд федеральных законов, в соответствии с которыми введено обязательное членство в саморегулируемых организациях [9; 10].

В 2007 году было принято два нормативных акта, изменяющих роль саморегулируемых организаций на рынке ценных бумаг. Во-первых, приказ ФСФР России от 09.08.2007 [11] частично вернул полномочия СРО по участию в лицензировании деятельности на рынке ценных бумаг. Так, теперь соискатель лицензии вправе подать документы в одну из саморегулируемых организаций для получения ходатайства саморегулируемой организации о выдаче лицензии в соответствии с ее внутренними документами. При наличии ходатайства документы могут быть направлены саморегулируемой организацией в лицензирующий орган. Последний рассматривает документы и принимает решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии соискателю лицензии, представившему ходатайс-

тво саморегулируемой организации о выдаче лицензии в срок, не превышающий 15 рабочих дней со дня их получения лицензирующим органом (без ходатайства СРО срок составляет не более 30 рабочих дней).

Во-вторых, в соответствии с Порядком проведения проверок организаций, осуществление контроля и надзора над которыми возложено на ФСФР России, утвержденным приказом ФСФР России от 13.09.2007 № 07–94/пз-н, к проведению плановых выездных проверок организаций, являющихся членами саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг или саморегулируемых организаций управляющих компаний (далее — саморегулируемые организации), привлекаются уполномоченные работники соответствующих саморегулируемых организаций (12, п. 1.2). Уполномоченные работники саморегулируемых организаций вправе совместно с инспекторами находиться на территории, в административных зданиях и служебных помещениях организации; рекомендовать инспекторам истребовать необходимые для достижения целей проверки документы (в том числе справки, письменные объяснения и другие) и их копии, а также устные разъяснения по существу проверяемых вопросов; получать от инспекторов копии документов [в бумажном и (или) электронном виде] и доступ к информационным ресурсам автоматизированных систем, применяемых в деятельности организации, в режиме «только для чтения», а также документацию на используемые автоматизированные системы; изучать полученные в ходе проведения проверки документы; давать инспекторам устные и письменные разъяснения и (или) заключения по существу проверяемых вопросов [12, п. 3.5]. Таким образом, саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных

бумаг вновь получили право активно участвовать в проверке деятельности членов саморегулируемой организации.

В связи с этим началась разработка Федерального закона «О саморегулируемых организациях» в целях закрепления в законодательстве понятий «саморегулирование» и «саморегулируемая организация», который был принят в 2007 году [13].

В России развитие саморегулируемых организаций было и остается сложным процессом. Следует отметить, что сама идея саморегулирования в силу своей значимости для развития социальных структур общества воплощалась и ранее, — если не в виде саморегулируемых организаций как таковых, то в близких к ним формах.

Сегодня саморегулирование развивается в самых различных отраслях экономики России. Можно выделить следующие саморегулируемые организации: арбитражных управляющих; управляющих компаний [14]; аудиторов [15]; профессиональных участников рынка ценных бумаг [16]; оценщиков; негосударственных пенсионных фондов [17]; патентных поверенных [18]; основанные на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания, реализующих подготовку проектной документации, осуществляющих строительство [19]; жилищных накопительных кооперативов [20]; ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов [10]; органы саморегулирования в области рекламы (некоммерческие партнерства, ассоциации и союзы юридических лиц) [21].

Тем не менее, в юридической литературе различные виды саморегулируемых организаций по-прежнему подвергаются критике. Но, несмотря на это, институт саморегулирования, саморегулируемые организации продолжают развиваться. Так, перспективным направлением реформирования организации ведения земельного

Сегодня саморегулирование развивается в самых различных отраслях экономики России

Институт саморегулирования предпринимательской деятельности возникает в условиях рыночных отношений, когда хозяйствующие субъекты, реализуя принцип свободы предпринимательства, объединяются в профессиональные сообщества

кадастра является переход от административного (государственного) регулирования к институциональному (саморегулированию). У модели саморегулирования автотранспортной деятельности также есть существенное достоинство: саморегулируемые организации вырабатывают и внедряют отраслевые стандарты взаимодействия, в конечном счете ведущие к уменьшению отраслевых транзакционных (на нахождение партнеров по сделкам и обеспечение контрактов) и производственных издержек [22].

Выводы

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы: профессиональные объединения, зародившиеся в римском обществе, явились результатом общественного, хозяйственного и правового развития; формирование и развитие законодательства о саморегулировании в России обусловлено необходимостью замены институтов государственного регулирования экономики новыми социальными институтами, отвечающими требованиям времени, и меняющимся соотношением государственной власти и самоуправления (местного, предпринимательского и т. п.). Институт саморегулирования предпринимательской деятельности возникает в условиях рыночных отношений, когда хозяйствующие субъекты, реализуя принцип свободы предпринимательства, объединяются в профессиональные сообщества для решения задач консолидации профессиональных интересов и обеспечения добросовестной конкурентной практики.

Литература

1. Римское частное право: учебник / под ред. И. Б. Новицкий, И. С. Перетерский. М.: Юриспруденция, 2006.
2. Пухан И., Поленак-Акимовская М. Римское право: базовый

учебник / под ред. В. А. Томсинова. М.: Зерцало, 2000.

3. Платонов В. С. Российский путь в экономике // Библиотекарь. Ру: Электрон. б-ка нехудож. лит. URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-35/4.htm>.
4. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. Т. 1: Введение. Торговые деятели. М.: Статут, 2003. (Классика российской цивилистики).
5. Тупов Б. С. История биржи в России: научно-аналит. обзор. М.: ИНИОН, 1993.
6. Азаров Д. Роль советов присяжных поверенных в формировании норм и принципов адвокатской этики // Юридическая библиотека ЮРИСТЛИБ: Электронный ресурс. 2009. URL: http://www.juristlib.ru/book_5468.html.
7. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // СЗ РФ. 1996. № 37. Ст. 1918.
8. Федеральный закон от 26.10.2002. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» // СЗ РФ. 1995. № 50. Ст. 4870.
11. Приказ ФСФР России от 09.08.2007 № 07-87/пз-н «О внесении изменений в Порядок лицензирования видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, утвержденный приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 06.03.2007 г. № 07-21/пз-н» (зарег. в Минюсте России

- 03.09.2007 № 10090). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Приказ ФСФР России от 13.09.2007 № 07–94/пз-н «Об утверждении Порядка проведения проверок организаций, осуществление контроля и надзора за которыми возложено на Федеральную службу по финансовым рынкам» (зарег. в Минюсте России 10.10.2007 № 10300). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
 13. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315 «О саморегулируемых организациях» // Российская газета. 2007. 6 декабря. С. 12–13.
 14. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» // СЗ РФ. 2001. № 49. Ст. 4562.
 15. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 15.
 16. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» // СЗ РФ. 1999. № 10. Ст. 1163.
 17. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» // СЗ РФ. 1998. № 19. Ст. 2071.
 18. Федеральный закон от 30.12.2008 № 316-ФЗ «О патентных поверенных» // СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 24.
 19. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ // СЗ РФ. 2005. № 1 (Ч. 1). Ст. 16.
 20. Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» // СЗ РФ. 2005. № 1 (Ч. 1). Ст. 41.
 21. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. 2006. № 12. Ст. 1232.
 22. Швагерус С. Е. Отраслевые аспекты и проблемы становления саморегулирования в автотранспортном комплексе РФ: Доклад на парламентских слушаниях «Правовые аспекты становления саморегулирования в различных отраслях экономики» // Некоммерческое партнерство «Объединение перевозчиков Сибири» [Сайт]. 2008. 16 апреля. <http://www.nrops.ru/news/news.php?nid-161>

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Бюджетная политика должна стать более эффективным инструментом реализации государственной социально-экономической политики.

Механизмы государственной социально-экономической политики должны иметь надежное, точно просчитанное бюджетное обеспечение. Должны быть четко определены объемы бюджетного финансирования, необходимые для достижения конкретных количественно определенных целей государственной социально-экономической политики. Недопустимо, когда отдельно подводятся итоги исполнения бюджета и отдельно – итоги реализации мер социально-экономической политики.

УДК 346.91

О взыскании задолженности налоговыми органами в судебном порядке

Рассматриваются случаи взыскания налогов в судебном порядке, переквалификация хозяйственных договоров налоговыми органами; обжалование актов налоговых органов.

Ключевые слова: взыскание налога; хозяйственный договор.

The article reviews cases of tax collection through court orders, re-designation of business contracts by tax collection agencies, tax agency act appeals.

Key words: tax collection; business contract.

Черник Ирина Дмитриевна

канд. юрид. наук
государственный советник
Российской Федерации 2 класса,
зам. генерального директора –
руководитель
Правового департамента
юридической фирмы «Черник,
Джаарбеков и партнеры»
член Ассоциации юристов России,
член Палаты налоговых консультантов
E-mail: ichernik@mcfr-c.ru

Случаи взыскания налогов в судебном порядке

Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) установил, что налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах.

Обязанность по уплате налога должна быть выполнена в срок, установленный законодательством о налогах и сборах (п. 1 ст. 45 НК РФ).

В случае неуплаты налога в установленные сроки при определенных обстоятельствах предусмотрен судебный порядок взыскания задолженности.

Взыскание налога в судебном порядке производится:

1) с организации, которой открыт лицевой счет;

2) в целях взыскания недоимки, числящейся более трех месяцев за организациями, являющимися в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации зависимыми (дочерними) обществами (предприятиями), с соответствующих основных (преобладающих, участвующих) обществ (предпри-

ятий) в случае, если на счета последних в банках поступает выручка за реализуемые товары (работы, услуги) зависимых (дочерних) обществ (предприятий), а также за организациями, являющимися согласно гражданскому законодательству Российской Федерации основными (преобладающими, участвующими) обществами (предприятиями), с зависимых (дочерних) обществ (предприятий), когда на их счета в банках поступает выручка за реализуемые товары (работы, услуги) основных (преобладающих, участвующих) обществ (предприятий);

3) с организации или индивидуального предпринимателя, если их обязанность по уплате налога основана на изменении налоговым органом юридической квалификации сделки, совершенной таким налогоплательщиком, или статуса и характера деятельности этого налогоплательщика;

4) с организации или индивидуального предпринимателя, если их обязанность по уплате налога возникла по результатам проверки федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по

контролю и надзору в области налогов и сборов, полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами — пункт 2 статьи 45 НК РФ.

Взыскание налогов с коммерческих организаций

Для коммерческих организаций наибольший интерес представляют ситуации, указанные в подп. 2–4 п. 2 ст. 45 НК РФ.

Так, Президиум ВАС РФ в постановлении от 25.10.2011 № 4872/11 указал, что норма, содержащаяся в подп. 2 п. 2 ст. 45 НК РФ, относится к случаям, когда выручка от покупателей продукции дочернего общества поступает на счета основного общества в порядке каких-либо взаиморасчетов между ними.

При этом положения подп. 2 п. 2 ст. 45 НК РФ не содержат условия о том, что поступившие на счета основного общества денежные средства должны быть собственными средствами дочернего общества. Такое толкование делает невозможным реализацию этой нормы, представляющей собой исключение из общего принципа самостоятельного исполнения обязанности по уплате налога.

Принадлежность поступивших денежных средств основному обществу в целях применения упомянутой нормы не только не исключает, а напротив, обуславливает возможность взыскания с него недоимки дочернего общества при соблюдении установленных в ней условий.

При новом рассмотрении дела № А71-1258/2010 суды трех инстанций сделали вывод о правомерности взыскания инспекцией в судебном порядке в соответствии с подп. 2 п. 2 ст. 45 НК РФ с зависимого с налогоплательщиком общества суммы недоимки при исчерпании налоговой инспекцией процедур принудительного взыскания недоимки в

бесспорном порядке с самого налогоплательщика.

Исходя из изложенного ФНС России в письме от 31.10.2012 № СА-4-7/18386 сообщает о необходимости активно использовать в работе налоговых органов положения подп. 2 п. 2 ст. 45 НК РФ при взыскании налогов, сборов, пеней и штрафов с учетом позиции, изложенной в указанных судебных актах.

Переквалификация хозяйственных договоров налоговыми органами

Подпункт 3 п. 2 ст. 45 НК РФ посвящен проблеме переквалификации налоговыми органами хозяйственных договоров и порядку взыскания задолженности, выявленной в ходе такой переквалификации.

Этой теме посвящено письмо Минфина России от 08.02.2013 № 03-02-07/1/3089, в котором рассмотрена ситуация, связанная с переквалификацией налоговыми органами в ходе налоговых проверок хозяйственных договоров, заключенных организациями, осуществлением доначислений на основании такой переквалификации, обращением в суд для взысканием доначислений и соотношением всех этих операций с принятием решений о привлечении в налоговой ответственности, принимаемых по итогам налоговых проверок.

В обычном порядке после проведения камеральной или выездной налоговой проверки в случае выявления правонарушений налоговый орган должен вынести решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности.

Но в некоторых случаях налоговые инспекции в ходе проведения проверки могут сделать выводы о получении налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды.

Этот вывод влечет переквалификацию договоров, заключенных

Обязанность по уплате налога должна быть выполнена в срок, установленный законодательством о налогах и сборах (п. 1 ст. 45 НК РФ)

В обычном порядке после проведения камеральной или выездной налоговой проверки в случае выявления правонарушений налоговый орган должен вынести решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности

организацией, а доначисления, связанные с переквалификацией договоров, могут быть взысканы только в судебном порядке в соответствии с подп. 3 п. 2 ст. 45 НК РФ.

Таким образом, письмо посвящено следующей ситуации. Налоговый орган:

- провел выездную или камеральную налоговую проверку;
- в ходе проверки выявил нарушения;
- в ходе проверки выявил получение необоснованной налоговой выгоды, переквалифицировал договоры организации и начислил налоги по этим основаниям.

Вопрос: должен ли налоговый орган принять решение о привлечении к ответственности по итогам такой проверки или должен только обратиться в суд за взысканием недоимки, начисленной в связи с переквалификацией договоров?

По мнению Минфина России, выраженного в указанном письме, налоговая инспекция обязана вынести решение о привлечении к налоговой ответственности в общем порядке. В суд налоговая инспекция может обратиться позднее.

Таким образом, для налогоплательщика ситуация выглядит следующим образом:

- 1) налоговая инспекция провела налоговую проверку;
- 2) она приняла акт налоговой проверки, в котором осуществлена переквалификация договоров проверяемого лица;
- 3) налогоплательщик, получив акт проверки, имеет 15 рабочих дней на подготовку письменных возражений (рекомендуется воспользоваться этим правом для подготовки собственной убедительной позиции);
- 4) руководитель (заместитель руководителя) налоговой инспекции рассматривает материалы проверки. На рассмотрении рекомендует-

ся присутствовать представителям проверяемого лица с целью представления собственной позиции по выдвинутым обвинениям;

5) налоговая инспекция приняла решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности;

6) налогоплательщик пишет апелляционную жалобу в вышестоящий налоговый орган на указанное решение в течение 10 рабочих дней со дня его получения. Это позволяет приостановить вступления решения в силу;

7) вышестоящий налоговый орган рассматривает апелляционную жалобу и принимает по ней решение;

8) если вышестоящий налоговый орган оставляет решение без изменения, налогоплательщик получает право обратиться в суд и готовит свое заявление. Одновременно налоговая инспекция готовит собственное заявление о взыскании недоимки, начисленной в связи с переквалификацией договоров.

Необходимо отметить, что в данном случае может возникнуть коллизия норм права.

По общему правилу, после рассмотрения материалов проверки вышестоящим налоговым органом, решение о привлечении налогоплательщика к ответственности вступает в законную силу.

После этого территориальный налоговый орган, вынесший решение, обязан направить налогоплательщику требование об уплате налога.

Но в рассматриваемом случае, если все решение основано только на переквалификации сделок налогоплательщика, налоговая инспекция может только обратиться в суд, но не выставлять требование об уплате налога.

Если же решение будет содержать ряд обвинений в налоговом правонарушении, как основанных на переквалификации сделок, так и

обычных, то возникнет следующая ситуация.

На доначисления, не связанные с переквалификацией сделок, налоговая инспекция будет обязана выставить требование об уплате налогов, пеней, штрафа. Доначисления же, связанные с переквалификацией договоров, будут взыскиваться только в судебном порядке.

Обращает на себя внимание тот факт, что писем Минфина России по аналогичным темам практически нет.

В 2008 году было выпущено письмо от 16.04.2008 № 03-02-07/1-152, в котором Минфин России также указывал, что в соответствии с подп. 3 п. 2 ст. 45 НК РФ взыскание налога с организации, если ее обязанность по уплате налога основана на изменении налоговым органом юридической квалификации сделки, совершенной этой организацией, производится в судебном порядке.

Обжалование актов налоговых органов

Обжалование актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц осуществляется в порядке, установленном гл. 19 НК РФ.

Согласно ст. 137 НК РФ каждое лицо имеет право обжаловать акты налоговых органов ненормативного характера, действия или бездействие их должностных лиц, если, по мнению этого лица, такие акты, действия или бездействие нарушают его права.

Акты налоговых органов, действия или бездействие их должностных лиц могут быть обжалованы в вышестоящий налоговый орган (вышестоящему должностному лицу) или в суд (п. 1 ст. 138 НК РФ).

В арбитражной практике по данному вопросу выделяется постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выго-

ды», в п. 8 которого указано, что при изменении юридической квалификации гражданско-правовых сделок (п. 1 ст. 45 НК РФ) судам следует учитывать, что сделки, не соответствующие закону или иным правовым актам (ст. 168 Гражданского кодекса Российской Федерации, далее — ГК РФ), мнимые и притворные сделки (ст. 170 ГК РФ) являются недействительными независимо от признания их таковыми судом в силу положений ст. 166 ГК РФ.

Пленум ВАС РФ в постановлении от 28.02.2001 № 5 «О некоторых вопросах применения части первой налогового кодекса российской федерации» также подчеркнул в п. 9, что согласно абзацу шестому п. 1 ст. 45 НК РФ в случае, если доначисление налога обусловлено изменением налоговым органом юридической квалификации совершенных налогоплательщиком сделок или статуса и характера деятельности налогоплательщика, взыскание с организации-налогоплательщика доначисленных сумм может быть произведено только в судебном порядке.

Относительно подп. 4 п. 2 ст. 45 НК РФ следует отметить следующее.

Понятие «взаимозависимые лица» установлено в ст. 20 НК РФ.

Взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц, а именно:

1) одна организация непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации, и суммарная доля такого участия составляет более 20%. Доля косвенного участия одной организации в другой через последовательность иных организаций определяется в виде произведения долей непосредственного

По общему правилу, после рассмотрению материалов проверки вышестоящим налоговым органом решение о привлечении налогоплательщика к ответственности вступает в законную силу

Акты налоговых органов, действия или бездействие их должностных лиц могут быть обжалованы в вышестоящий налоговый орган (вышестоящему должностному лицу) или в суд (п. 1 ст. 138 НК РФ)

участия организаций этой последовательности одна в другой.

Пункт 3 ст. 105.2 НК РФ устанавливает порядок определения доли косвенного участия одной организации в другой с 1 января 2012 года (данная норма введена Федеральным законом от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения», который вступил в силу с 1 января 2012 года).

В соответствии с п. 3 ст. 105.2 НК РФ долей косвенного участия одной организации в другой организации признается доля, определяемая в следующем порядке:

1) устанавливаются все последовательности участия одной организации в другой организации через прямое участие каждой предыдущей организации в каждой последующей организации соответствующей последовательности;

2) определяются доли прямого участия каждой предыдущей организации в каждой последующей организации соответствующей последовательности;

3) суммируются произведения долей прямого участия одной организации в другой организации через участие каждой предыдущей организации в каждой последующей организации всех последовательностей.

При этом суммирование произведений долей прямого участия осуществляется в случае, если определено несколько независимых последовательностей участия одной организации в другой организации через прямое участие каждой предыдущей организации в каждой последующей организации (письмо Минфина России от 23.04.2012 № 03-01-18/3-51, письмо Управления ФНС России по г. Москве от 07.06.2012 № 16-15/050574@);

2) одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению;

3) лица состоят в соответствии с семейным законодательством Российской Федерации в брачных отношениях, отношениях родства или свойства, усыновителя и усыновленного, а также попечителя и опекаемого.

В этой ситуации суды в случае возникновения налогового спора рассматривают, насколько отношения родства повлекли неблагоприятные налоговые последствия для организации.

Так, в постановлении ФАС Московского округа от 24.08.2011 № КА-А40/7919-11-П указано, что наличие взаимозависимости контрагентов общества, которые между собой никаких сделок не осуществляли, при отсутствии взаимозависимости общества с ними не является нарушением законодательства и не свидетельствует о получении заявителем необоснованной налоговой выгоды.

В другом же судебном споре в постановлении ФАС Московского округа от 20.06.2008 № КА-А40/4665-08 суд указал, что с учетом применения положений подп. 3 п. 1 ст. 20 НК РФ суд пришел к выводу о том, что применительно к спорной ситуации взаимозависимость между руководителями двух юридических лиц оказала влияние на условия и экономические результаты их деятельности.

Таким образом, значение «взаимозависимость» в арбитражном процессе рассматривается применительно к конкретным обстоятельствам дела.

2. Суд может признать лица взаимозависимыми по иным основаниям, не предусмотренным п. 1 настоящей статьи Кодекса, если отношения между этими лицами могут повлиять на результаты сделок по реализации товаров (работ, услуг).

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
2. Постановление Президиума ВАС РФ от 25.10.2011 № 4872/11.
3. Письмо ФНС России от 31.10.2012 № СА-4-7/18386.
4. Постановление Пленума ВАС РФ от 28.02.2001 № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации».
5. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой льготы».
6. Письмо Минфина России от 16.04.2008 № 03-02-07/1-152.
7. Письмо Минфина России от 08.02.2013 № 03-02-07/1/3089.
8. Письмо Минфина России от 23.04.2012 № 03-01-18/3-51.
9. Письмо УФНС России по г. Москве от 07.06.2012 № 16-15/050574@).
10. Постановление ФАС Московского округа от 24.08.2011 № КА-А40/7919-11-П.
11. Постановление ФАС Московского округа от 20.06.2008 № КА-А40/4665-08.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века: монография / под ред. проф. Л. И. Гончаренко. 2-е изд., испр. М.: Финансовый университет. 2012. 316 с.

Монография посвящена актуальным вопросам теории и практики развития налоговой системы России в первом десятилетии XXI века. Теоретические исследования развивают понятийный аппарат теории налогов с учетом новых тенденций в налоговой политике и налоговом администрировании. Особое внимание уделяется дискуссионным вопросам наполнения налоговой системы страны, в том числе альтернативных путей развития прямого и косвенного налогообложения, концептуальных подходов к системе имущественного налогообложения. Акцент также сделан на налоговых рисках государства и налогоплательщиков, методах управления ими с целью минимизации. Рассмотрены направления и инструменты налогового регулирования инновационного развития экономики, предложены новые пути совершенствования налогового механизма в этой сфере.

Современное состояние мирового рынка кредитных деривативов: монография. М.: Финансовый университет, 2012. 148 с.

В монографии рассматриваются вопросы формирования и развития мирового рынка кредитных деривативов, проводится их классификация, анализируется их роль в возникновении мирового финансового кризиса.

УДК 330.101.542

Метод определения максимальной прибыли при создании стратегии производства

В статье предложен способ определения максимальной прибыли в условиях рынка совершенной конкуренции. Производственные функции, полученные методом аппроксимизации, дают возможность эффективно применять их при стратегическом планировании деятельности предприятия.

Ключевые слова: микроэкономический анализ; определения максимальной прибыли; аппроксимизация кривых второго порядка; производственная функция; функция предельных издержек.

The article offers a method to maximize revenue in a competitive environment. Production functions, obtained through approximation, give an effective way of their application during a planning stage of business.

Key words: microeconomic analysis; revenue maximization; second order curve approximation; production function; capacity costs function.

**Тлеужанова
Манатжан**

Ашимкуловна

канд. экон. наук,

доцент кафедры

«Экономика

и менеджмент»

АО «Финансовая

академия», Астана,

Казахстан

E-mail:

m_tleuzhanova@

mail.ru

Космагамбетова

Салтанат

Темергалиевна

преподаватель

кафедры

«Финансы»

АО «Финансовая

академия», Астана,

Казахстан

E-mail: st0108@

mail.ru

Необходимость определения максимальной прибыли

Эффективное функционирование предприятий в условиях конкуренции может быть обеспечено в случае, если у них имеются достаточные потенциальные ресурсы. При этом предприятия должны успевать своевременно реагировать на различные воздействия внешней среды. Если эти условия соблюдены, стабильное функционирование предприятий обеспечено.

Процесс экономического развития на основе выбранной стратегии зависит от профессионального менеджмента по вопросам прогнозирования требований рынка, правильно подобранных и эффективно управляемых ресурсов в соответствии с внутренними резервами, использование которых может помочь предприятию оказывать активное влияние на поведение внешней среды. Таким образом, рынок предъявляет новые требования к системе плани-

рования, формированию стратегии предприятия, на основе которых могут рассчитываться не только прогнозируемые экономические показатели, но и создаваться условия для повышения конкурентоспособности предприятия в условиях неустойчивого и неопределенного рынка.

Достоверность такого прогноза во многом зависит от достоверности анализируемой информации, от которой зависит выработка основных направлений деятельности предприятий. Причем определение долгосрочных прогнозов развития рынка является наиболее трудоемким и вероятностным процессом создания любой стратегии.

Поэтому предприятия чаще планируют свою деятельность на короткий срок, что требует более глубокого анализа различных факторов рынка и имеющихся ресурсов с учетом того, что целью деятельности любого предприятия является максимизация прибыли параллельно с соответствующей минимизацией убытков. Исхо-

Таблица 1

Данные предприятия «Джайгентик глоуб компани» по выпуску глобусов

L	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Q/L	0	0,4	1,2	2,2	3,3	4,3	5,2	6,0	6,6	7,0	7,2

для из теории микроэкономического анализа производственных ресурсов на краткосрочный период капитал является фиксированным производственным фактором, а труд — переменным.

Методика анализа ресурсов

В статье предложена методика анализа ресурсов, с помощью которой может быть исследована кривая предельного продукта через аппроксимизацию кривых второго порядка. Данная методика может успешно применяться при расчетах аналитических показателей, характеризующих производственную деятельность предприятия, так как аппроксимизация производственной функции и функции предельных издержек дает возможность определить:

- производственную функцию и функцию предельных издержек любого предприятия через общее уравнение второго порядка;
- максимальный объем производства, соответствующий размеру максимальной прибыли;
- источники максимизации прибыли в условиях совершенного конкурентного рынка и оптимальный объем производства, необходимый для выравнивания предельных издержек и цены.

Для этого в начале надо составить краткосрочную производственную функцию, характеризующую зависимость объема выпуска конкретного вида продукта от объемов переменных затрат при неизменных

затратах других ресурсов. Для простоты расчетов рассмотрим пример, в котором труд является единственным переменным фактором производства. С этой целью воспользуемся информацией в виде табличных данных выпуска глобусов предприятия «Джайгентик глоуб компани» из работы С. Фишера [1, с. 138]

Для проведения расчетов функции совокупного продукта достаточно иметь три пары конкретных производственных данных.

Предположим $L=1; 6; 10$:

L	1	6	10
Q	0,4	5,2	7,2

 (1)

Тогда общее уравнение второго порядка приобретет следующий вид:

$$Q = aL^2 + bL + c \quad (2)$$

Для определения показателей данного уравнения в виде конкретных коэффициентов подставим данные (1) в формулу (2) и получим систему 3-х уравнений, решение которых даст нам искомые коэффициенты:

$$\begin{cases} a + b + c = 0,4 & a = -0,05; \\ 36a + 6b + c = 5,2 & \Rightarrow b = 1,31. \\ 100a + 10b + c = 7,2 & c = -0,86. \end{cases}$$

Из расчета следует, что значение производственной функции будет следующим:

$$Q = -0,05L^2 + 1,31L - 0,86 \quad (3)$$

Определим по этой функции максимально возможный объем

Эффективное функционирование предприятий в условиях конкуренции может быть обеспечено в случае, если у них имеются достаточные потенциальные ресурсы

производства для взятого в качестве примера предприятия:

$$Q' = -0,1L + 1,31 = 0.$$

$$\text{Если } L = 13,1, \text{ то } Q(13,1) = 7,71.$$

Используя формулу (3), найдем значение L_n , для различных Q_n .

При $Q = 1$, получим:

$$-0,05L^2 + 1,31L - 0,86 = 1;$$

$$-0,05L^2 + 1,31L - 1,86 = 0;$$

$$L_{1,2} = (1,31 \pm 1,16) / 0,1;$$

$$L_1 = 24,7; \quad L_2 = 1,5.$$

Так как $L_2 < L_1$, то $L = 1,5$. Аналогичным способом найдем все остальные показатели и отразим их в табличной форме:

Q	2	3	4	5	6	6,5	7	7,7
L	2,4	3,3	4,4	5,7	7,2	8,1	9,2	13,1

Составим по ним табл. 2 для производственной функции (2) согласно следующим условиям: при затратах, составляющих 200\$ на каждого занятого работника на неделе, при цене

продукта 400\$ за единицу и постоянных издержках в 500\$ за рабочую неделю, расчет будет иметь следующий вид (табл. 2).

Из табл. 2 следует, что данные пятого столбца получены умножением соответствующих показателей второго и третьего столбцов. При этом общая экономическая прибыль становится равной разности валового дохода и совокупных издержек (суммы затрат).

Из табличных данных также следует, что максимальная экономическая прибыль в данном случае может быть получена при объеме производства, равном $Q = 6,5$ единицам. Можно согласиться с возражениями оппонентов, если они возникнут, что это известный и весьма стандартный пример, но он дает возможность проведения дальнейших расчетов. Проверим полученные данные, используя равенство предельных издержек цене продукции, для максимизации прибыли в данном случае и для конкурентной среды. Для этого аппроксимируем кривую предель-

Таблица 2

Расчет оптимального продукта по исходным показателям

Выпуск глобусов в неделю	Затраты труда занятых в неделю	Затраты на каждого работника, \$ в неделю	Постоянные издержки, \$ в неделю	Переменные издержки, \$ в неделю	Совокупные издержки, \$ в неделю	Цена – предельный доход	Валовой доход	Общая экономическая прибыль
0	0	0	500	0	500	0		-500
1	1,5	200	500	300	800	400	400	-400
2	2,4	200	500	480	980	400	800	-180
3	3,3	200	500	660	1160	400	1200	40
4	4,4	200	500	880	1380	400	1600	220
5	5,7	200	500	1140	1640	400	2000	360
6	7,2	200	500	1440	1940	400	2400	460
6,5	8,1	200	500	1620	2120	400	2600	480
7	9,2	200	500	1840	2340	400	2800	460
7,7	13,1	200	500	2620	3120	400	3080	-40

ных издержек в виде кривой второго порядка, используя следующие табличные данные:

Q	5	6	7
МС	260	300	400

$$MC = aQ^2 + bQ + c. \quad (4)$$

$$\begin{cases} 15a + 5b + c = 260 \\ 6a + 6b + c = 300 \\ 49a + 7b + c = 400 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} a = 30; \\ b = -290; \\ c = 960. \end{cases}$$

Тогда получим:

$$MC = 30Q^2 - 290Q + 960.$$

Приравнявая полученное уравнение предельных издержек к цене продукта, получим искомый объем, при котором может быть максимизирована прибыль:

$$30Q^2 - 290Q + 960 = 400.$$

Решая данное уравнение, получим $Q = 7$.

При использовании различных производственных данных мы будем получать разные значения про-

изводственных ресурсов функции. Значение расчетных показателей будет тем точнее, чем меньше влияние окажут на них побочные факторы, связанные с результатами производства, например человеческий фактор на результаты производства. Расчет оптимального значения объема производства продукции для максимизации прибыли не должен сильно различаться при изменении показателей производственных ресурсов в виде конкретной функции. В противном случае будут делаться не совсем корректные производственные расчеты. В случае возникновения возможностей получения нескольких производственных функции за оптимальный объем продукции, при котором максимизируется прибыль, надо брать тот ее объем, который исчислен табличным способом. Если же расчет показывает различные объемы продукции, при которых максимизируется прибыль, то за основу расчетов надо брать объем, равный их среднеарифметической величине.

Значение расчетных показателей будет тем точнее, чем меньше влияние окажут на них побочные факторы, связанные с результатами производства

Таблица 3

Расчеты полученные с помощью производственной функции

Выпуск глобусов в неделю	Затраты труда занятых в неделю	Затраты на каждого работника, \$ в неделю	Постоянные издержки, \$ в неделю	Переменные издержки, \$ в неделю	Совокупные издержки, \$ в неделю	Цена – предельный доход	Валовой доход	Общая экономическая прибыль
0	0	0	500	0	500	0	0	-500
1	2	200	500	400	900	400	400	-500
2	2,8	200	500	560	1060	400	800	-260
3	3,7	200	500	740	1240	400	1200	-40
4	4,7	200	500	940	1440	400	1600	160
5	5,8	200	500	1160	1660	400	2000	340
6	7	200	500	1400	1900	400	2400	500
7	8,5	200	500	1700	2200	400	2800	600
7,5	9,4	200	500	1880	2380	400	3000	620
8	10,5	200	500	2100	2600	400	3200	600
8,8	14,5	200	500	2900	3400	400	3520	120

Например, для производственных данных, взятых из показателей табл. 1, расчет будет иметь следующий вид:

L	3	4	5
Q	2,2	3,3	4,3

В данном случае получим следующую производственную функцию:

$$Q = -0,05L^2 + 1,45L - 1,7. \quad (5)$$

По ней определим максимально возможный объем производства по вышеуказанным условиям:

$$Q' = -0,1L + 1,45 = 0;$$

$$L = 1,45 \Rightarrow Q(1,45) = 8,8.$$

На основании уравнения (5) определим значение L_n для различных Q_n .

Составим исходные данные для нового расчета в виде показателей табл. 3 для новой производственной функции (4).

Из табл. 3 следует, что максимальную прибыль предприятие имеет при $Q = 7,5$.

Проверим эти данные, используя функцию предельных издержек:

Q	5	6	7
MC	220	240	300

По полученным данным составим систему уравнений и получим искомую модель для поиска нужных показателей:

$$\begin{cases} 25a + 5b + c = 220 & a = 20; \\ 36a + 6b + c = 240 & \Rightarrow c = 720. \\ 49a + 7b + c = 300 & b = -200. \end{cases}$$

$$\text{То есть: } MC = 20Q^2 - 200Q + 720.$$

Приравнивая полученные значения данного уравнения к цене про-

дукта, можем найти объем производства, максимизирующую прибыль:

$$20Q^2 - 200Q + 720 = 400 \Rightarrow Q = 8.$$

Значит, и в данном случае производственная функция дает допустимую погрешность.

В результате можно получить две производственные модели, которые дают возможность расчета оптимального объема продукции по функции максимизации прибыли для данного производства, отличающихся на единицу. Более точный расчет оптимального объема продукции, максимизирующего прибыль предприятия, можно провести, если использовать среднее арифметическое данных, исчисленных по обеим моделям объемов:

$$Q = (Q_1 + Q_2) / 2 = (6,5 + 7,5) / 2 = 7.$$

Таким образом, аппроксимизация производственной функции и функции предельных издержек в виде кривых второго порядка дает возможность не только для всестороннего анализа хозяйственной деятельности условий предприятия, но и построения ее производственной стратегии для совершенно конкурентного рынка в краткосрочном периоде.

Литература

1. Макконнел К., Брю С. Экономикс: в 2 т. / пер. с англ. 17-е изд. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. М.: Дело-М, 1993, 2002.
3. Микроэкономика: практический подход / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. Пятое издание, стереотипное. М., 2009.

Предложена методика анализа ресурсов, с помощью которой может быть исследована кривая предельного продукта через аппроксимизацию кривых второго порядка

УДК 368.021:005

Формирование структуры управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг

Целью данной статьи является формирование структуры управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг на основе синтеза коммуникационной, организационной структуры и структуры управления финансовыми потоками для обеспечения устойчивого функционирования в условиях инновационного развития экономики.

Ключевые слова: сектор страховых услуг; ресурсный потенциал; структура управления; основные бизнес-процессы; входящие и исходящие финансовые потоки.

The aim of the present article is the forming of structure management of resource potential of insurance service sector on the bases of synthesis of communicative, organizing structures and management offinancial streams structure to insurance the stable functioning innovation development of economics.

Key words: insurances service sector; resources potential; management structure; main business processes; in-coming and out-coming financials streams.

Особенности страхования страховых услуг

Страхование как вид экономической деятельности имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при выборе структурных элементов ресурсного потенциала сектора страховых услуг, а именно:

— закрытость каналов обратной связи — страховая компания может судить о степени удовлетворенности страховым продуктом на основании того, что страхователь возобновляет или не возобновляет договор страхования на следующий период, расширяет или не расширяет число страховых продуктов. Однако этот период достаточно длинный, а корреляция не очевидна. В этой связи необходимым условием является формирование обратной связи со страхователем с помощью расширения каналов коммуникаций через постоянное сопровождение договора страхования в течении срока его действия. В данном

случае появляется возможность не только анализировать текущие потребности страхователя, но и формировать новые направления коммуникаций;

— продвижение страховых услуг через посредников — основными каналами продаж страховых продуктов являются страховые посредники (агенты или брокеры) и партнерские каналы продаж (банки, дилеры, станции технического обслуживания клиентов и другие). В этой связи важной задачей является осуществление дополнительных систем контроля за качеством предоставляемой информации со стороны посредников в процессе осуществления андеррайтинга риска и продажи страховой услуги;

— высокие требования к профессиональной подготовке сотрудников — эффективность работы страховой компании зависит от профессионально-квалификационных способностей кадров. Данные требования относятся не только к андеррайтерам,

**Терещенко
Элеонора
Юрьевна**

канд. экон. наук,
доцент кафедры
«Финансы
и банковское
дело» Донецкого
национального
университета,
Украина
E-mail: ellakopp@
rambler.ru

**Сосновская
Ольга
Александровна,**

аспирантка
Донецкого
национального
университета,
Украина
E-mail: _oxara_@
mail.ru

...инвестиционная политика страховых компаний осуществляется по принципу опосредованной экономической целесообразности, то есть получение встречного бизнеса от объекта инвестирования при размещении средств страховых резервов

экспертам и специалистам в области страхования, но и к подразделениям по продаже страховых услуг. В этой связи для повышения качества управленческих решений необходимым условием является формирование кадрового потенциала сектора страховых услуг с учетом соответствия занимаемой должности сотрудниками страховой компании с их функциональной специализацией и объемом выполняемых функциональных обязанностей;

— ограниченность квалифицированных и опытных специалистов — система подготовки кадровых ресурсов в сфере страхования включает высшие учебные заведения, которые предоставляют фундаментальное образование без практического опыта, а также собственные системы подготовки кадров страховыми компаниями, которые являются эффективными только в краткосрочном периоде. При этом существование коммерческого образования находится на этапе зарождения и на данный момент не может предоставлять в необходимом количестве профессиональные кадровые ресурсы в ведении страхового бизнеса. В этой связи важным условием качественного функционирования сектора страховых услуг является повышение показателей укомплектованности и стабильности кадров;

— финансовая направленность деятельности — страховая компания оперирует денежными средствами без какой-либо производственной деятельности. При этом деньги выступают стоимостным выражением риска, а финансовые ресурсы страховой компании являются гарантом выполнения взятых обязательств по совокупности заключенных договоров страхования. В этой связи основные бизнес-процессы страховой компании отражают оперирование финансовыми ресурсами — от их формирования (через заключение договора страхования и сбора стра-

ховых премий) и инвестирования страховых резервов до их целевого использования (выплаты страховых возмещений) [1];

— ограниченные инвестиционные возможности — несмотря на значительный инвестиционный потенциал страховой отрасли, страховые компании законодательно ограничены в выборе инвестиционных инструментов. При этом уровень доходности в рамках разрешенных инвестиционных активов зачастую не превышает темпы реальной инфляции. Следовательно, инвестиционная политика страховых компаний осуществляется по принципу опосредованной экономической целесообразности, то есть получение встречного бизнеса от объекта инвестирования при размещении средств страховых резервов. В этой связи необходимым условием является рациональное размещение средств страховых резервов в объекты инвестирования с целью поддержания необходимого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний.

Структура ресурсного потенциала сектора страховых услуг

Исходя из специфических особенностей функционирования сектора страховых услуг структуру его ресурсного потенциала целесообразно представить как совокупность следующих видов ресурсов:

— коммуникационные ресурсы — совокупность взаимосвязанных коммуникаций, возникающих в рамках бизнес-процессов сектора страховых услуг, для получения своевременной и достоверной информации с целью разработки и принятия эффективных управленческих решений. Важность коммуникационных связей в управлении подтверждает ряд опросов, проведенных американскими исследователями [2]. Так, согласно результатам одного из них около 73%

руководителей американских, 63% английских и 85% японских компаний считают, что недостаточная работанность коммуникаций является главным препятствием на пути достижения эффективности деятельности их предприятий. Это объясняется тем, что обмен информацией является важнейшим звеном основных видов деятельности предприятий. Следовательно, если коммуникационные связи не существуют или не действуют, это отрицательно сказывается на его функционировании;

— организационные ресурсы — совокупность кадровых, функциональных и административно-управленческих ресурсов, рациональное использование которых способствует осуществлению действий, направленных на усиление возможностей сектора страховых услуг для достижения текущих и стратегических целей. Необходимо отметить, что в современных условиях хозяйствования важным условием эффективного функционирования сектора страховых услуг является развитие его организационных процессов. Это обусловлено формированием гибких организационных структур, активным внедрением принципиально новых методов управления, наличием кадровых особенностей функционирования данного сектора;

— финансовые ресурсы — совокупность денежных средств, формирование которых происходит в процессе осуществления входящих и исходящих финансовых потоков для финансирования страховой и инвестиционной деятельности и достижения финансовой устойчивости сектора страховых услуг. В настоящее время фактором негативного воздействия на развитие сектора страховых услуг в Украине является неудовлетворительное состояние финансовых ресурсов большинства страховых компаний, которое не обеспечивает их конкурентоспособность на внутреннем рынке. Ограниченность ресурсов

и несовершенство структуры финансовых накоплений препятствуют увеличению потенциальных возможностей данного сектора и повышению эффективности их использования для социальной защиты населения и инвестирования украинской экономики.

Внутренние факторы влияния на процесс управления страховыми услугами

Следует отметить, что процесс управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг осуществляется под воздействием постоянно изменяющихся факторов внутренней среды, которые оказывают влияние на параметры его функционирования и принципы ведения страхового бизнеса.

Внутренние факторы влияния на исследуемый процесс управления можно классифицировать исходя из структуры ресурсного потенциала на факторы коммуникационного, организационного и финансового характера (рис. 1).

Рассмотрим их более подробно. К коммуникационным факторам относятся:

- уровень сложности коммуникационной структуры и степень внедрения новых коммуникаций — характеризуется количеством каналов коммуникаций в коммуникационной сети, а также возможностью и скоростью появления новых коммуникаций;
- уровень напряженности коммуникационной структуры — характеризуется степенью соответствия различных потоков коммуникаций в процессе осуществления бизнес-процессов и наличием обратной связи в коммуникационной сети;
- уровень качества коммуникаций — характеризуется наличием достоверной и полной информации, а также

Процесс управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг осуществляется под воздействием постоянно изменяющихся факторов внутренней среды, которые оказывают влияние на параметры его функционирования и принципы ведения страхового бизнеса

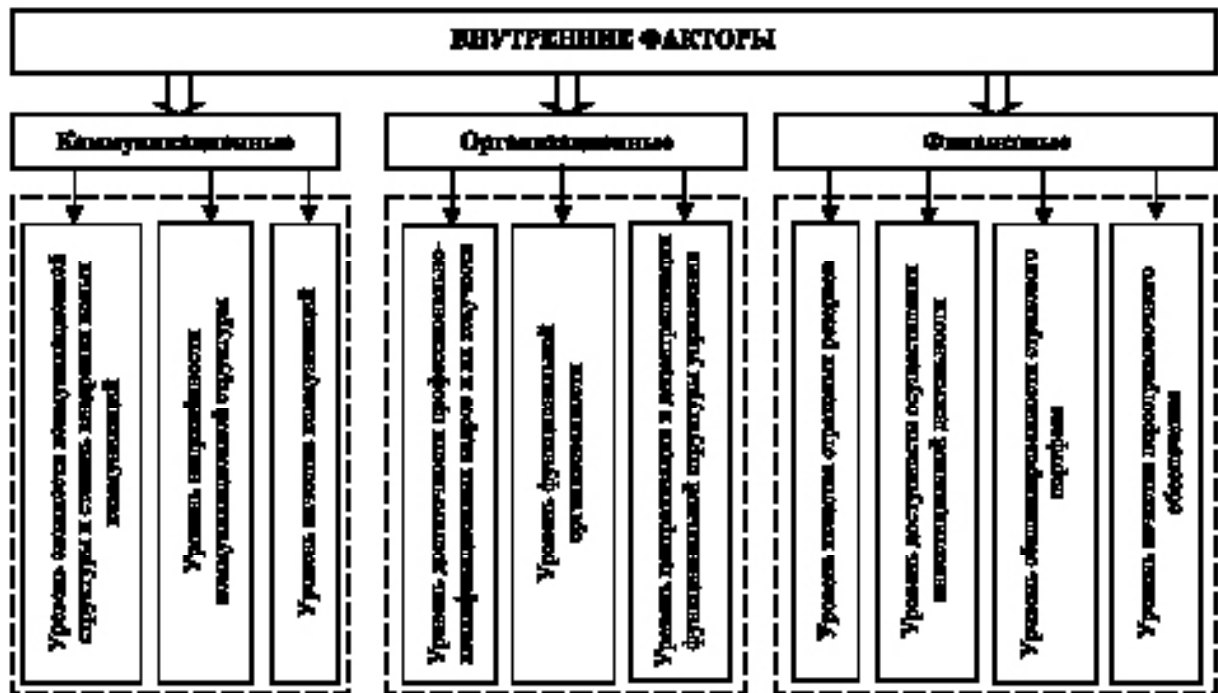


Рис. 1. Классификация внутренних факторов, влияющих на управление ресурсным потенциалом сектора страховых услуг

своевременностью ее получения конечным пользователем в ходе осуществления коммуникационного процесса.

К организационным факторам относятся:

- уровень достаточности профессионально-квалифицированных кадров и их текучесть — характеризуется наличием специалистов в области страхования и их стабильностью работы в страховой отрасли;
- уровень функциональной организованности — характеризуется уровнем обеспечения согласованного взаимодействия структурно упорядоченных элементов системы функционального назначения в процессе их функционирования как единого целого для внешней среды;
- уровень централизации и децентрализации функциональной структуры управления — характеризуется сочетанием

уровня централизации, позволяющей обеспечить эффективное функционирование страховой компании при наиболее полной реализации ее целей в данных конкретных условиях и децентрализации, обеспечивающей структурную гибкость и развитие адаптивных возможностей системы для оперативного реагирования на потребности рынка на уровне отдельных звеньев системы.

К финансовым факторам относятся:

- уровень качества страховых резервов — характеризуется наличием в их структуре высоколиквидных активов и обеспеченностью страховых резервов собственным капиталом для определения возможности страховой компании своевременно осуществлять страховые выплаты по договорам страхования;

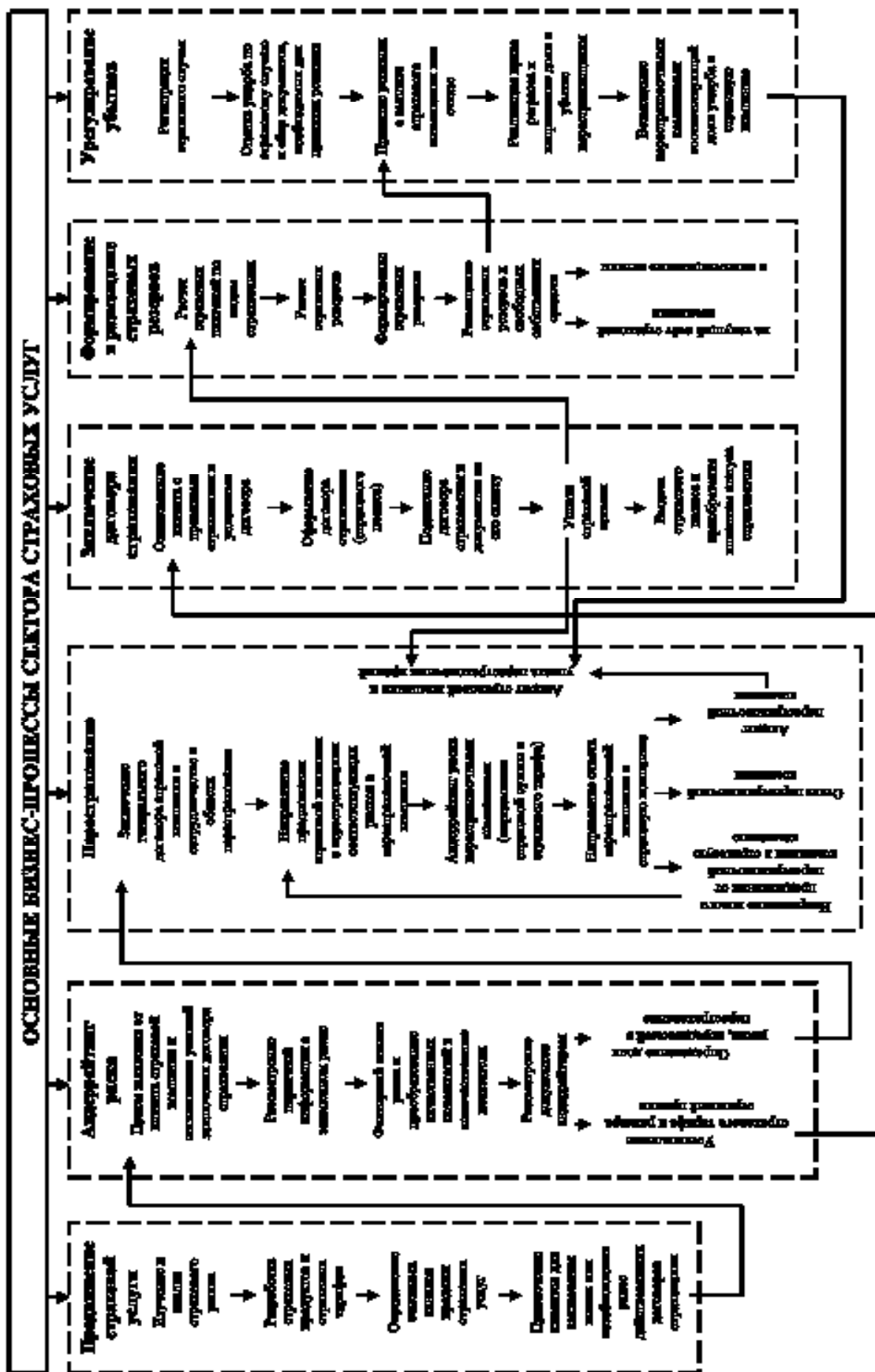


Рис.2. Коммуникационная структура управления сектором страховых услуг

- уровень сбалансированности страхового портфеля — характеризуется степенью концентрации страхового портфеля по видам страхования, так как чем меньше удельный вес одного вида страхования в портфеле, тем ниже риски возникновения убытков. Это связано с тем, что убытки по одним видам страхования могут компенсироваться за счет доходов по другим видам страхования;
- уровень качества перестраховочного обеспечения — характеризуется уровнем диверсификации портфеля исходящего перестрахования и степенью надежности перестраховщиков, что влияет на уровень страховых выплат и обеспечение финансовой устойчивости страховой компании;
- уровень доступности осуществления инвестиционной деятельности — характеризуется законодательной ограниченностью вложения средств страховых резервов в инвестиционные активы, что влияет на уровень доходности инвестиций и наращивание финансового потенциала страховых компаний.

Эффективность процесса управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг

Эффективность процесса управления гибкостью ресурсного потенциала сектора страховых услуг зависит от создания структур управления, через которые выражаются форма и содержание системы — состав ее элементов и степени их взаимодействия. Через структуру системы выражается уровень внутренней организованности системы и ее потенциальные возможности к эффективному управлению.

Следовательно, для достижения тактических и стратегических задач необходимо сформировать и постоянно совершенствовать структуру управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг, обеспечивающую целенаправленный и планомерный процесс формирования, распределения и использования ресурсов. В соответствии с этим данная структура должна интегрировать коммуникационную, организационную структуру и структуру управления финансовыми потоками сектора страховых услуг, которые являются взаимосвязанными. Рассмотрим каждую структуру управления в отдельности.

Коммуникационная структура управления

Коммуникационная структура управления построена на основе выделения основных бизнес-процессов сектора страховых услуг, внутри которых осуществляются коммуникации (рис. 2).

Бизнес-процессы сектора страховых услуг представляют собой совокупность необходимых мероприятий, наиболее эффективно связывающих начало и результат решения определенной бизнес-задачи для достижения поставленной цели.

Бизнес-процесс продвижения страховой услуги осуществляется с целью формирования и расширения клиентской базы в секторе страховых услуг посредством реализации конкурентоспособных страховых продуктов и увеличения каналов сбыта для достижения запланированных результатов деятельности. К основным задачам данного бизнес-процесса относятся:

- проведение маркетинговых исследований страхового рынка;
- выбор ассортимента страховых услуг и планирование ассортиментной политики;

- выбор системы сбыта страховых продуктов, обеспечивающий наибольшую эффективность продаж;
- разработка стратегии и тактики ценообразования;
- стимулирование продаж страхового продукта.

Бизнес-процесс андеррайтинг риска осуществляется с целью получения достоверной информации о качественной характеристике риска и установления максимально адекватного страхового тарифа по предлагаемому на страхование риску. К основным задачам данного бизнес-процесса относятся:

- правильная видовая классификация риска;
- факторный анализ риска;
- приведение качественных характеристик риска к количественным показателям тарифа;
- формализация процесса сбора и доведения до андеррайтера информации о риске;
- отбор рисков на основе объективных данных о конкретном риске;
- определение сроков и условий страхового покрытия, а также максимально точная тарификация риска;
- согласованность андеррайтинговых решений с возможностями перестрахования риска.

Бизнес-процесс перестрахования осуществляется с целью защиты страховой компании от возможных финансовых потерь по собственным договорам страхования. К основным задачам данного бизнес-процесса относятся:

- выработка приоритетов подхода к перестрахованию и координация их реализации;
- подготовка информации для анализа перестраховочного предложения и оформление договора по нему;

- проведение организационной работы по перестрахованию и контроль за ней.

Бизнес-процесс заключения договора страхования осуществляется с целью юридического оформления договора страхования и получения страховой премии. К основным задачам данного бизнес-процесса относятся:

- определение условий договора страхования;
- контроль за процессом ознакомления клиента с правилами договора страхования;
- оформление и подписание страхового полиса;
- подготовка документов на оплату страховой премии;
- контроль за своевременностью и полнотой поступления страховых взносов.

Бизнес-процесс формирования и размещения страховых резервов осуществляется с целью обеспечения страховой защиты клиентов путем обеспечения предстоящих выплат страхового возмещения и получения дополнительного инвестиционного дохода. К основным задачам данного бизнес-процесса относятся:

- определение оптимального размера страховых резервов;
- оценка инвестиционных рисков, связанных с размещением средств страховых резервов;
- выбор рациональной инвестиционной политики;
- поддержание оптимальной структуры портфеля инвестиций;
- контроль за размещением средств страховых резервов в высоколиквидные финансовые инструменты.

Бизнес-процесс урегулирования убытков осуществляется с целью принятия решения о выплате страхового возмещения или ее отказе на основании необходимой информации о страховом случае. К основным

Бизнес-процесс андеррайтинг риска осуществляется с целью получения достоверной информации о качественной характеристике риска и установления максимально адекватного страхового тарифа по предлагаемому на страхование риску

Главной целью создания организационной структуры управления является формирование структурных подразделений для выполнения необходимых функций

задачам данного бизнес-процесса относятся [3]:

- систематизация документооборота на этапе сбора информации о страховом случае и ее согласования;
- унификация набора типовых документов;
- оптимизация процесса распределения выплатных дел между специалистами;
- ограничение сроков рассмотрения документов специалистами;
- разграничение прав доступа специалистов к выплатным делам;
- совершенствование системы оповещения специалистов обо всех изменениях, влияющих на принятие решений о страховой выплате и сроках урегулирования убытков;
- внедрение системы автоматизированного контроля урегулирования убытков;
- разработка правил рассмотрения заявленных убытков и их учёта.

Таким образом, считаем целесообразным представить коммуникационную структуру управления сектором страховых услуг как систему взаимодействующих коммуникаций, обеспечивающую разработку и принятие управленческих решений в процессе осуществления бизнес-процессов на основе рационального использования коммуникационных ресурсов для обеспечения коммуникационной эффективности и достижения поставленных целей.

Организационная структура управления

Организационная структура управления сектором страховых услуг отражает специфику его деятельности и подчинена задаче оптимизации процессов взаимодействия между различными структурными подраз-

делениями страховых компаний с целью выполнения принятых обязательств (рис. 3).

Главной целью создания организационной структуры управления является формирование структурных подразделений для выполнения необходимых функций. При этом результатом построения данной структуры является четкое распределение обязанностей, полномочий и зон ответственности между подразделениями. Система управления должна быть организована таким образом, чтобы при принятии решения учитывалось мнение руководителей всех подразделений, ответственных за результат процесса, относительно которого принимается решение.

Организационная структура управления сектором страховых услуг включает два главных подразделения — страховую и финансовую дирекции.

В рамках страховой дирекции осуществляется основная деятельность страховых компаний, связанная с привлечением рисков, их андеррайтингом и перестрахованием, урегулированием убытков и формированием политики компании по освоению рынка. Деятельность страховой дирекции направлена на работу с потребителем страховой услуги и с основными контрагентами компании, а также формирование базы для инвестиционной деятельности компании. В этой связи страховая дирекция является отражением специфики деятельности сектора страховых услуг.

Огромное значение в деятельности страховой компании играет ее финансовая дирекция. Финансовое направление включает блок бухгалтерского и налогового учета и контроля, отчетности и планирования, инвестиционный блок и блок актуарных расчетов. Деятельность и результаты работы инвестиционного отдела важны не только с точки

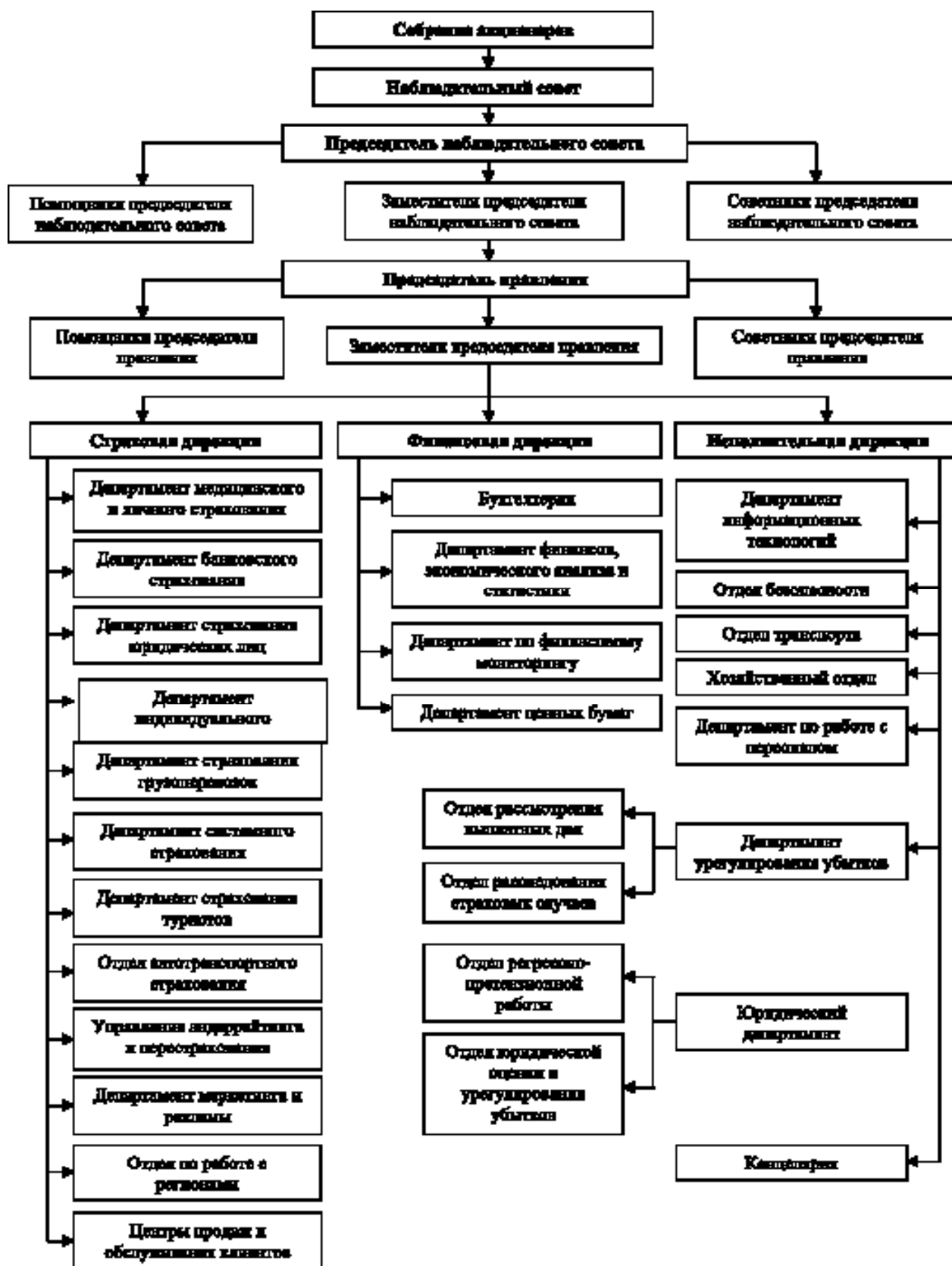


Рис.3. Организационная структура управления сектором страховых услуг

Во временном аспекте финансовые ресурсы страховой компании представляют собой финансовые потоки, которые определяются как разность их поступления и расходования за определенный период времени независимо от источников формирования

зрения формирования дохода, но и с позиции мониторинга соблюдения строгих законодательных норм по объему и структуре активов, в которые могут быть инвестированы страховых резервы и собственные средства. На базе актуарных расчетов андеррайтеры страховых компаний строят свою тарифную политику, а расчет страховых резервов влияет на формирование финансовых результатов в секторе страховых услуг [3].

Учитывая вышеизложенное, организационную структуру управления сектором страховых услуг можно определить как упорядоченную совокупность взаимосвязанных структурных подразделений, которые формируются с учетом специфики деятельности страховых компаний и на основе рационального использования организационных ресурсов обеспечивают разработку и принятие эффективных управленческих решений.

Структура управления финансовыми потоками

Структура управления финансовыми потоками сектора страховых услуг опосредована движением финансовых ресурсов страховых компаний в различных направлениях, в процессе которых происходят формирование, инвестирование и использование страхового фонда (см. рис. 4).

Во временном аспекте финансовые ресурсы страховой компании представляют собой финансовые потоки, которые определяются как разность их поступления и расходования за определенный период времени независимо от источников формирования.

Рассмотрим основные виды финансовых потоков в секторе страховых услуг.

В момент организации страховой компании основным финансовым ресурсом является собственный капитал, который в процессе деятельности пополняется за счет различных

источников прибыли, эмиссионного и инвестиционного дохода. При этом важным показателем финансовой устойчивости в секторе страховых услуг является уровень обеспеченности страховых резервов собственным капиталом, который характеризует возможности страховых компаний осуществлять страховые выплаты. В этой связи собственный капитал выполняет функцию финансовой гарантии исполнения обязательств по договорам страхования.

Предоставление страховых услуг предполагает аккумуляцию страховых премий. Сбор взносов со всех участников страхового фонда сопровождается фактами выполнения обязательств страховых компаний по осуществлению страховых выплат только некоторым из них в результате возникновения страхового случая. Из суммы собранных страховых премий осуществляется погашение расходов страховой компании на ведение дела, заложенных в структуре страхового тарифа [4].

Важным условием поддержания финансовой устойчивости в секторе страховых услуг является наличие качественного перестраховочного обеспечения, в результате которого возникает движение перестраховочных премий и выплат. Так, передача части рисков в перестрахование является положительным процессом, так как позволяет страховой компании защитить свои активы и предоставляет возможность расширения бизнеса без увеличения капитала. Однако при этом особое значение имеет качество перестраховочного обеспечения, которое определяет уровень диверсификации передаваемых рисков и степень надежности перестраховщиков.

Важными финансовыми потоками в секторе финансовых услуг являются размещение страховых резервов и собственных средств в инвестиционные активы и получение инвестиционного дохода. Однако размещение

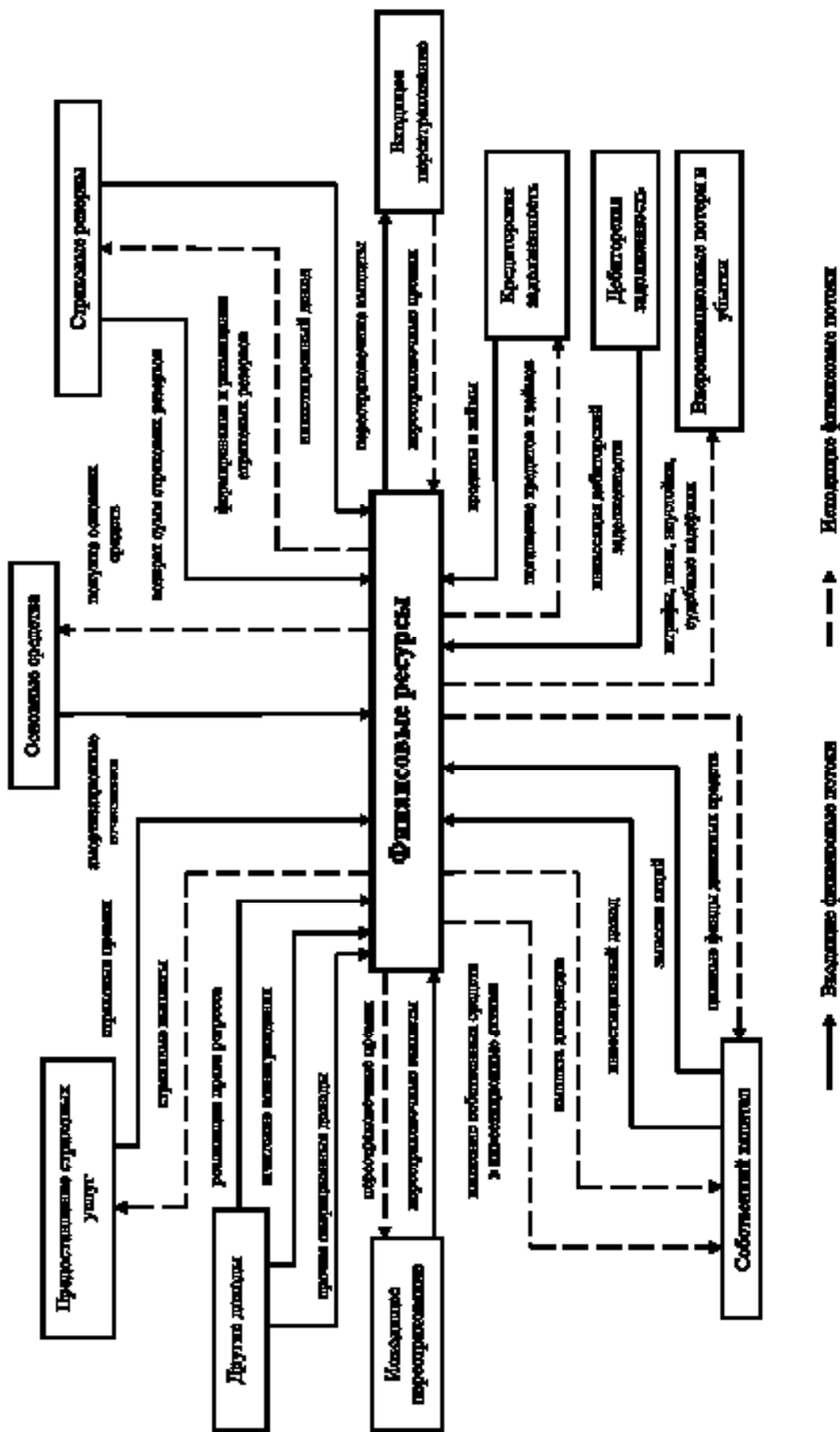


Рис. 4. Структура управления управления финансовыми потоками сектора страховых услуг

временно свободных финансовых ресурсов должно осуществляться в надежные и высоколиквидные инструменты, так как от этого зависит платежеспособность страховой компании. В этой связи осуществление инвестиционной деятельности в секторе страховых услуг носит ограниченный характер, что сопровождается существованием жестких требований и контролем со стороны государства.

Следовательно, структура управления финансовыми потоками сектора страховых услуг опосредована движением финансовых ресурсов в процессе:

- использования собственного капитала в качестве источника финансирования убытков и его пополнения за счет прибыли и других поступлений;
- аккумуляции страховых премий и последующего их распределения среди ограниченного круга страхователей в форме страховых выплат;
- осуществления перестраховочных премий и выплат по входящему и исходящему перестрахованию;
- инвестирования временно свободных средств страховых резервов и собственных ресурсов для получения инвестиционного дохода;
- других финансовых операций.

Исходя из этого структура управления финансовыми потоками сектора страховых услуг представляет

собой совокупность взаимосвязанных входящих и исходящих финансовых потоков, обеспечивающих процесс разработки и реализации управляющих воздействий на поступление и выбытие финансовых ресурсов в результате их рационального использования для достижения финансовой устойчивости сектора страховых услуг.

Таким образом, структура управления ресурсным потенциалом сектора страховых услуг представляет собой интеграцию взаимосвязанных структур управления, своевременная адаптация которых к постоянно изменяющимся факторам внутренней и внешней среды будет способствовать устойчивому функционированию сектора страховых услуг и достижению стратегических задач развития.

Литература

1. **Горулев Д. А.** Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2012. 80 с.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ.— М.: Дело, 1992. 702 с.
3. **Горулев Д. А., Кварандзия А. А.** Оптимизация бизнес-процессов страховой компании. URL:<http://www.lawmix.ru/bux/46876/> (дата обращения: 02.12.2012).
4. **Тронин Ю. Н.** Основы страхового бизнеса. М.: Изд. «Альфа-Пресс», 2006.— 472 с.

Из Бюджетного послания Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013–2015 годах»

Продуманная бюджетная политика в области расходов в совокупности с мерами денежно-кредитного регулирования, включая применение гибкого механизма формирования валютного курса рубля, должна обуславливать низкую инфляцию, что, в свою очередь, должно способствовать переходу России на новый уровень развития, характеризующийся большей устойчивостью к резкому воздействию внешних негативных факторов.

УДК 334.72

Динамика цен российских акций с различной ликвидностью

В статье предлагается способ эффективной оценки доходности и риска (волатильности) российских акций, что позволяет принимать правильные и обоснованные инвестиционные решения.

Ключевые слова: акции; фондовый рынок; инвестиции; доходность.

The article offers an effective way of estimating volatility and returns of Russian stock prices, which allows making proper investment decisions.

Key words: stocks; stock market; investment; profitability.

Определение доходности и риска ликвидных акций

В биржевой практике традиционно производится неформальное разделение ценных бумаг «по ликвидности», то есть по объему их торгов на бирже (так называемые акции первого, второго или третьего эшелона).

Бытует мнение, которого придерживаются некоторые зарубежные авторы [1, 2], о том, что ликвидные акции (акции «первого эшелона») обладают меньшей доходностью и риском, чем менее популярные ценные бумаги (акции «второго эшелона»). На основе результатов расчетов в данной статье предпринята попытка подтверждения или опровержения этого предположения применительно к российскому фондовому рынку.

С целью проверки вышеуказанного утверждения 30 наиболее ликвидных обыкновенных акций условно подразделены на две равные группы и рассчитана их среднегодовая доходность (рост стоимости на бирже) с 2000 по 2012 год (табл. 1).

Отметим, что котировки по ряду ценных бумаг взяты и рассчитаны для тех годовых периодов, когда по ним в полной мере проводились биржевые торги.

Кроме того, в данной работе не учитываются дивидендные выплаты, так как дивидендная доходность для топ-30 российских акций за 2008–2011 годы в среднем равна 2% [3], что, на наш взгляд, пренебрежительно мало по сравнению с величиной инфляции и ростом стоимости акций на бирже.

В ходе исследования проводилось сопоставление годовой доходности акций и ежедневной волатильности их котировок. По нашему мнению, такой прием целесообразен, так как ежедневная волатильность стоимости ценной бумаги напрямую связана и в достаточной степени отражает ценовой риск инвестирования в конкретную акцию в течение длительного временного интервала.

Рассмотрим доходность ценных бумаг «первого эшелона».

Шесть ценных бумаг этой группы показали доходность выше средней, а девять акций — ниже. Важным искомым значением необходимо считать среднюю величину, которая равна 32%. Здесь и далее под «средней» понимается среднеарифметическая величина.

Аналогичным образом рассчитана средняя доходность акций «второго эшелона» (табл. 2).

**Яковенко
Кирилл
Владимирович**
аспирант
Финансового
университета при
Правительстве
Российской
Федерации
E-mail: kurata1@
yandex.ru

Таблица 1

**Среднегодовая доходность
акций «первого эшелона»
с 2000 по 2012 годы**

Эмитенты	Среднегодовая доходность, %
Сбербанк об.	81
Новатэк	59
Норильский никель	47
ФСК ЕЭС	46
Северсталь	40
Татнефть об.	39
Средняя	32
НЛМК	30
РусГидро	28
Уралкалий	27
Лукойл	21
Ростелеком об.	19
Сургутнефтегаз об.	15
Роснефть	9
ВТБ	7
Газпром	7

Примечание. Рассчитано на основе дневных цен закрытия торгов на ММВБ, округлено до целых

Заметим, что в связи с отсутствием корректных котировок этих 15-ти бумаг за 2000 и 2001 годы, расчеты проводились с 2002 года.

Среднегодовая доходность бумаг второй группы составила 63%.

Исходя из результатов расчетов можно сделать вывод, что первоначальное предположение о повышенной доходности акций «второго эшелона» подтверждается. По крайней мере, это верно для той совокупности начальных данных выборки, которая используется в исследовании.

Итак, установлено, что на российском фондовом рынке среднегодовая доходность акций «первого эшелона»

Таблица 2

**Среднегодовая доходность
акций «второго эшелона»
с 2002 по 2012 годы**

Эмитенты	Среднегодовая доходность, %
ИнтерРАО	208
Мечел об.	99
Распадская	98
Холдинг МРСК об.	93
АФК Система	82
Магнит	73
Средняя	63
ОГК-2	46
ПИК	42
ММК	40
Акрон	39
Газпром нефть	39
Полиметалл	38
Аэрофлот	30
МТС	18
Полюс Золото	7

Примечание. Рассчитано на основе дневных цен закрытия торгов на ММВБ, округлено до целых

в период с 2000 по 2012 годы была равна 32%, а акций «второго эшелона» — 63%.

Установление фактора рыночного риска

Заметим, что фактор волатильности биржевой стоимости активов часто выступает основным мерилем ценового риска, что отмечается рядом экспертов [4].

Итак, рассмотрим утверждение о различиях динамики котировок акций первого и второго «эшелона» на российском фондовом рынке по показателю волатильности (среднего отклонения междневной стоимости).

Результаты сравнительного анализа индексов свидетельствуют о том, что американский фондовый рынок за рассматриваемый период приносит в среднем гораздо меньший доход, чем отечественный

Таблица 3

Среднегодовое междневное изменение стоимости акций «первого эшелона» с 2000 по 2012 годы

Эмитенты	Среднегодовая волатильность, %
Уралкалий	4,39
НЛМК	3,79
ВТБ	3,68
Северсталь	3,3
ФСК ЕЭС	3,23
Средняя	3,12
Роснефть	3,06
Сургутнефтегаз об.	3,04
Новатэк	3,01
Сбербанк об.	2,94
Татнефть об.	2,92
Норильский никель	2,85
Ростелеком об.	2,83
Газпром	2,76
Лукойл	2,57
РусГидро	2,48

Примечание. Рассчитано на основе дневных цен закрытия торгов на ММВБ, округлено до сотых.

Используем для этого тот же состав ценных бумаг, что и в случае с определением средней доходности.

Данные по величине риска (среднего отклонения междневной стоимости) акций «первого эшелона» представлены в табл. 3.

Согласно расчетам среднегодовая междневная волатильность акций первой группы равна 3,12%.

В табл. 4 представлены данные по среднегодовому междневному изменению доходности акций «второго эшелона» с 2002 по 2012 годы (корректные котировки за 2000 и 2001 года отсутствуют для этой группы ценных бумаг).

Таблица 4

Среднегодовое междневное изменение стоимости акций «второго эшелона» с 2002 по 2012 годы

Эмитенты	Среднегодовая междневная волатильность, %
ПИК	4,39
ОГК-2	4,08
АФК Система	3,74
Распадская	3,59
Мечел об.	3,57
ММК	3,28
Средняя	3,22
Акрон	3,14
ИнтерРАО	3,13
Полюс Золото	2,99
Холдинг МРСК об.	2,96
Полиметалл	2,93
Аэрофлот	2,75
Газпром нефть	2,72
Магнит	2,62
МТС	2,34

Примечание. Рассчитано на основе дневных цен закрытия торгов на ММВБ, округлено до сотых.

В соответствии с расчетами шесть ценных бумаг второй группы показывали среднегодовую волатильность выше средней арифметической, а остальные девять — ниже. Искомой величиной здесь является среднегодовое междневное изменение доходности «второго эшелона», которое составляет 3,22%.

Исходя из этих данных можно сделать вывод, что вопреки изначальному предположению волатильность бумаг в разных «эшелонах» существенно не различается. По крайней мере, за тот период и по тем активам, которые подверглись исследованию.

Из результатов расчетов следует, что отношение доходности к риску на российском фондовом рынке намного лучше, чем в целом на рынке США

Для лучшего понимания эффективности инвестиций в акции как первого, так и второго «эшелонов», необходимо соотнести доходность и волатильность этих групп

Итак, определено, что на российском фондовом рынке среднегодовое междневное изменение доходности (риск) акций «первого эшелона» равно 3,12%, а «второго эшелона» — 3,22%.

На основе полученных в результате расчетов данных можно сделать следующие выводы.

Во-первых, различие между «эшелонами» акций в значении волатильности предельно мало и составляет около 3% от их процентной величины.

Это свидетельствует об отсутствии зависимости уровня междневной волатильности котировок акций от номера их «эшелона».

Во-вторых, различие между «эшелонами» акций по показателю доходности существенно. Бумаги второй группы почти в два раза доходнее «голубых фишек».

В-третьих, при сравнении полученных значений акций с российским биржевым индексом ММВБ можно отметить, что его среднегодовой рост за аналогичный период (с 2000 по 2012 годы) составил около 30%. Однако и риски биржевого индикатора оказались малы, составив 2,23%.

Учитывая вышеизложенное, можно говорить об отсутствии необходимости покупать «голубые фишки» (бумаги «первого эшелона») вместо акций «второго эшелона» с целью снижения рисков междневной волатильности. По крайней мере, именно такая ситуация имела место на российском фондовом рынке с 2002 по 2012 год.

Установление эффективности инвестиций в акции

Для лучшего понимания эффективности инвестиций в акции как первого, так и второго «эшелонов», необходимо соотнести доходность и волатильность этих групп.

Так, эффективность вложений в акции «первого эшелона» составила

приблизительно 11, а для «второго эшелона» — около 22.

Таким образом, можно констатировать, что долгосрочные вложения в ценные бумаги «второго эшелона» в среднем были более эффективными.

Сравнение российского и американского рынков

Отметим, что одним из наиболее популярных способов оценки того или иного актива в мировой практике является применение сравнительного метода, что позволяет сравнивать российский фондовый рынок как с рынками других стран, так и с отдельными инвестиционными активами.

Одним из наиболее популярных индикаторов американского рынка наряду с индексом Доу-Джонса является индекс S&P500, который отражает динамику 500 крупнейших американских компаний. В корзину индекса S&P 500 включено 500 избранных акционерных компаний США, взвешенных по капитализации.

Итак, для сравнительной оценки доходности инвестиций в акции российского фондового индекса сопоставим ее с аналогичным показателем S&P 500.

Причем, данные значений индикатора американского рынка взяты за период с 2002 по 2012 год. Такого массива данных, на наш взгляд, достаточно для адекватного сопоставления с индексом ММВБ.

За доходность каждого года принималась разница между значением последней котировки года и значением последней котировки первого дня года (цена закрытия).

Результаты сравнительного анализа индексов свидетельствуют о том, что американский фондовый рынок за рассматриваемый период принес в среднем гораздо меньший доход, чем отечественный.

Так, среднегодовая доходность индекса S&P 500 с 2002 по 2012 годы

находилась на уровне 2%. При этом российский рынок (индекс ММВБ) демонстрировал в среднем рост около 30% в год.

Для оценки уровня волатильности индекса S&P 500 измерялось среднее междневное дневное изменение его значения путем расчета разницы между значением закрытия торгового дня и аналогичным значением предыдущего дня в относительном выражении.

Как следует из расчетов, американский рынок обладает практически вдвое меньшим риском. Так, его междневная волатильность за период с 2002 по 2012 годы составила около 1,19%. При этом аналогичный показатель для отечественного индекса — 2,23%.

Из результатов расчетов следует, что отношение доходности к риску на российском фондовом рынке намного лучшее, чем в целом на рынке США.

Так, отношение доходности к риску или эффективность инвестиций (условное название) российского рынка (индекс ММВБ) равно приблизительно 13, а американского (ин-

декс S&P 500) — 2. Иными словами, отечественный рынок с точки зрения инвестора был почти в 7 раз эффективнее за период с 2000 по 2012 год.

Таким образом, можно рекомендовать широкому кругу инвесторов обратить внимание на «второй эшелон» российского фондового рынка. Ведь с точки зрения доходности и риска он имеет наилучшие показатели по сравнению с отечественными и западными «голубыми фишками».

Литература

1. **Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.** Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2006. XII. 1028 с.
2. **Markowitz Н. М.** Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / Н. М. Markowitz.— Oxford; N. Y.: Blackwell, 1991. 384 p
3. **Яковенко К. В.** Биржевой рантье // *Фьючерсы и опционы*. 2012. № 4. С. 32.
4. **Чекулаев М. В.** Риск-менеджмент: управление финансовыми рисками на основе анализа волатильности. М.: Альпина Паблишер, 2002.

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Грудицына Л.Ю. **Частная собственность и гражданское общество в России:** монография. М.: Финансовый университет, 2012. 224 с.

Монография посвящена исследованию зависимости формирования и темпов развития институтов гражданского общества от существующих в стране политических, правовых и социально-экономических условий развития частной собственности.

Экономические отношения, делающие человека относительно независимым от государства, способствуют развитию иных общественных связей, что благотворно сказывается на развитии в стране институтов гражданского общества.

Существует и обратная зависимость между экономикой, частной собственностью и гражданским обществом. Будучи вовлеченным в институты в институты гражданского общества (общества свободных людей), человек обретает известную дистанцию от государства, учится самостоятельно мыслить и осознает собственные возможности, а частности в экономической сфере.

УДК 330.332:658.1 (045)

Макроэкономический анализ источников финансирования инвестиций в России и за рубежом

В статье на основе данных системы национальных счетов осуществлено сравнение стран с развитой рыночной экономикой и России на предмет оценки роли, достаточности собственных средств в финансировании инвестиционной деятельности, а также временных количественных и качественных изменений в структуре источников финансирования.

Ключевые слова: финансирование инвестиций; валовое накопление основного капитала; чистое сбережение; потребление основного капитала; чистое кредитование/чистое заимствование.

The article is based on a comparative analysis of account balances between developed market economies and Russia to determine roles of such investments, self-sufficiency of financing investment activities, and examines qualitative and quantitative structural changes in time of sources of financing.

Key words: financing investments; gross capital accumulation; savings rate; capital expenditures, credit/debit ratios.

Чернов Игорь Сергеевич

аспирант кафедры «Инвестиции и инновации» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, младший эксперт Рейтингового агентства «Эксперт РА»
E-mail: igchernoff@yandex.ru

Факторы, определяющие масштабы инвестиционной деятельности и параметры ее финансирования

Конец XX века и начало XXI века в России характеризуются становлением новой парадигмы развития экономики.

Основой производственных отношений выступает инвестиционная деятельность предприятий, являющаяся также фундаментом роста как на микроуровне, так и на уровне всей экономики, вследствие чего государство, будучи единственным собственником в условиях административной экономики, непосредственно участвует в ее финансировании. Так, инвестиции госсектора в основной капитал в 1970-х, 1980-х годах составляли около 90% всех инвестиций, а в объеме строительных подрядных работ — 100% [1].

Переход к рыночной экономике привел к нарушению устоявшихся инвестиционных механизмов, основанных на тотальном присутствии

государства в инвестиционной деятельности предприятий. Вместо традиционных каналов финансирования, характеризующихся использованием преимущественно собственных средств, бюджетных ассигнований и государственного кредита, стали применяться различные источники долевого и долгового финансирования.

В этот период произошел системный спад в объемах инвестиционной деятельности. По данным Росстата, в период с 1991 года по 1999 год объем реальных инвестиций в сопоставимых ценах сокращался из года в год. В итоге в 1998 году инвестиции в основные фонды составляли 21% от показателей 1990 года в сопоставимых ценах (рис. 1).

Среди факторов, оказавших негативное влияние на инвестиционную деятельность России в течение первого десятилетия (первый период) перехода к рыночной экономике, можно выделить убыточность многих предприятий; резкое сокращение

Таблица 1

Периодизация этапов развития экономики современной России с учётом масштабов инвестиционной деятельности 1990–2012 годах

Период (годы)	Основные характеристики макроэкономической ситуации	Основные характеристики инвестиционной деятельности
1990–1998	Либерализация цен 1992 года, гиперинфляция 1992–1994 годов; падение ВВП России (в сопоставимых ценах) до 1998 года включительно за исключением 1997 года; индекс потребительских цен выше 15% до 2002 года включительно, за исключением 1997 года; рост безработицы до 1999 года включительно; покрытие дефицита государственного бюджета за счет увеличения выпуска высокодоходных ГКО, рост доходности до 49% во II кв. 1998 года; технический дефолт по ГКО-ОФЗ, авг. 1998 года; падение курса рубля к доллару в три раза; низкие цены на нефть (до 20\$ за баррель) и газ до 1999 года включительно	Резкое падение инвестиций в основной капитал в 1990–1992 годах; продолжение тенденции снижения инвестиций в 1993–1998 годах; снижение доли бюджетных средств в качестве источника финансирования инвестиций
1999–2008	Рост цен на нефть (до 135\$ за баррель) и газ с 2002 года по 2008 год; снижение дефицита государственного бюджета, снижение уровня государственного долга; снижение индекса потребительских цен; снижение уровня безработицы; общее снижение ставок по привлеченным средствам (государственным и корпоративным); рост ВВП России в 1,95 раза к 2008 году по сравнению с 1998 годом (в сопоставимых ценах); увеличение прямого участия государства в экономике (доля госсектора [2] – 40–45% ВВП к 2008)	Рост объема инвестиций в основной капитал; рост уровня заемных средств в качестве источника финансирования инвестиций
2009–2012	Резкое снижение цен на нефть (до 40\$ за баррель) с июля 2008 года по январь 2009 года; рост цен на нефть до 100–110\$ ко 2-му пол. 2012 года; рост нефтегазового дефицита государственного бюджета; снижение индекса потребительских цен; рост уровня безработицы в 2009г; дальнейшее снижение в 2010–2012 годах; рост корпоративных ставок по заемным средствам; восстановление ВВП до уровня 2008 года (после падения в 2009 году); увеличение прямого участия государства в экономике (доля госсектора [2] – 50% ВВП в 2012)	Снижение инвестиций в основной капитал в 2009 году, дальнейший рост в 2010–2012 годах; снижение уровня заемных и привлеченных (в т.ч. бюджетных) средств для финансирования капитальных инвестиций

бюджетных ассигнований на инвестиционную деятельность; нерешенность проблемы создания института квалифицированных частных инвесторов; значительное налоговое бремя; большая доля неденежных расчетов за проданную продукцию.

Второй период становления и развития рыночной экономики России (с 2000 года по настоящее время) характеризуется увеличением масштабов инвестиционной деятельности, чему способствует общее улучшение макроэкономической ситуации (табл. 1).

После технического дефолта России по краткосрочным обязатель-

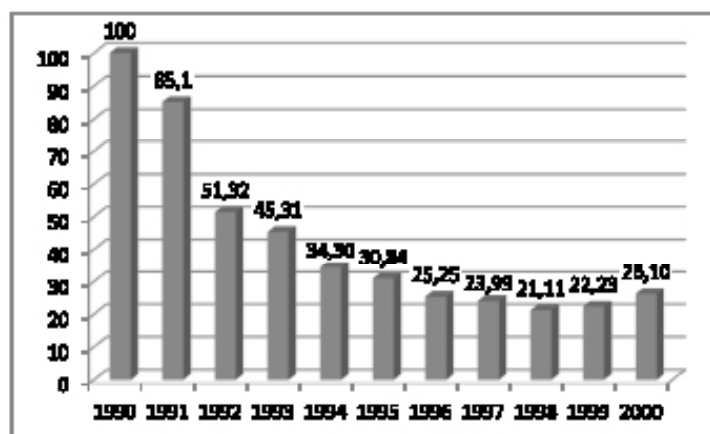


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 1990–2000 годах (в сопоставимых ценах, в процентах к 1990 году)

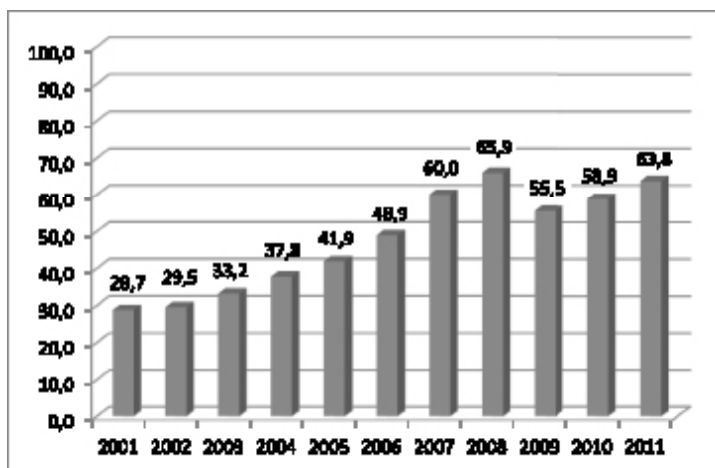


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в 2001–2011 годах (в сопоставимых ценах, в процентах к 1990 году)

Переход к рыночной экономике привел к нарушению устоявшихся инвестиционных механизмов, основанных на тотальном присутствии государства в инвестиционной деятельности предприятий

ствам в 1998 году начался период стабильного непрерывного роста инвестиций в основной капитал вплоть до 2009 года. При этом в сопоставимых ценах объем инвестиций в 2008 году составил 66% от объема 1990 года (рис. 2).

Среди тенденций данного этапа можно выделить сокращение убыточных предприятий; улучшение качества дебиторской задолженности; практически полный переход на расчеты деньгами среди контрагентов; кратное увеличение суммы прибыли и начисленной амортизации, что непосредственно сказалось на объемах инвестиционной деятельности.

Сравнительный анализ структуры источников финансирования инвестиционной деятельности

Оценка масштабов инвестиционной деятельности в России требует анализа источников ее финансирования с акцентом на собственные средства. В связи с этим представляет интерес анализ структуры источников финансирования инвестиционной деятельности.

Сравнение практики России в использовании собственных средств на

финансирование инвестиционной деятельности с другими странами крайне затруднительно из-за отсутствия данных для анализа.

Российское статистическое ведомство, в отличие от зарубежных агентств, в рамках обзора финансирования инвестиций в основной капитал предоставляет информацию по источникам финансирования инвестиций. В связи с тем, что в бухгалтерской отчетности такую информацию организации не раскрывают, они обязаны по требованию Росстата [3] заполнить специальную форму П-2 «Сведения об инвестициях», в которой должна быть отражена та часть прибыли и начисленной амортизации, которая идет на финансирование инвестиций в основной капитал.

Зарубежные статистические ведомства не выделяют непосредственно источники финансирования инвестиций. Можно только выявить степень покрытия соответствующими источниками (амортизацией, прибылью, привлеченными и заемными средствами) инвестиций в основной капитал. При этом данная информация изложена в системе национальных счетов, которая выделяет несколько групп предприятий экономики, в том числе и коммерческие нефинансовые компании.

Таким образом, для объективной сравнительной характеристики наличия внутренних ресурсов для осуществления инвестиционной деятельности нами использовались данные системы национальных счетов.

Федеральная резервная система США периодически публикует отчет о движении денежных средств (Flow of Funds Accounts) по различным группам компаний, который позволяет анализировать денежные потоки по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности всех предприятий определенной группы и делать выводы об объемах инвестиций в основной капитал и наличии соот-

Таблица 2

**Отчет о движении денежных средств по коммерческим
нефинансовым компаниям США, млрд долл. США***

	1998	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Прибыль до налогообложения	487	365	868	1042	831	694	943	1000
– Налоги на корпоративный доход	159	97	249	294	227	175	229	245
– Дивиденды	238	253	235	485	474	349	399	445
+ Потребление основного капитала	575	817	668	682	832	809	903	1016
= Нераспределенная прибыль + потребление основного капитала	665	749	1052	945	962	979	1218	1326
Валовое накопление основного капитала (Inv)	770	734	915	1120	1136	908	926	1031
Сальдо чистого кредитования (+), чистого заимствования (-)	-92	35	73	-206	-943	562	139	232
Потребление основного капитала / Inv, доли	0,75	1,00	0,73	0,61	0,73	0,89	0,98	0,99
Чистая прибыль и потребление основного капитала / Inv, доли	1,17	1,37	1,41	1,28	1,26	1,46	1,75	1,72
Нераспределенная прибыль и потребление основного капитала / Inv, доли	0,86	1,02	1,15	0,84	0,85	1,08	1,32	1,29

* Составлено автором на основе данных: <http://www.federalreserve.gov/>

ветствующих источников финансирования.

В табл. 2 систематизирована информация по ряду лет на основе соответствующих таблиц F. 102 Nonfinancial Corporate Business из ежеквартального отчета Flow of Funds Accounts of the US [4].

Приведенные статистические данные показывают, что коммерческие нефинансовые компании существенно нарастили потребление основного капитала за период 2007–2011 годов. При этом финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, существенно сократил объем полученной прибыли до налогообложения, что отразилось на распределении свободных средств инвесторам в виде дивидендов. Оценка степени покрытия собственными средствами валового накопления основного капитала (инвестиций) представлена ниже.

Следующим объектом сравнительного анализа выбраны страны ЕС. Необходимая информация представлена в электронной базе Eurostat [5]

в ежегодных и ежеквартальных данных о системе национальных счетов стран-членов ЕС (27 стран) и еврозоны (17 стран). На основе базы данных «Income, saving and net lending/borrowing» (в группе данных «Annual national accounts») была проанализирована информация по следующим показателям:

1) потребление основного капитала (consumption of fixed capital), что соответствует понятию амортизационных отчислений по методологии Eurostat и Росстата;

2) чистое сбережение (net savings), которое определяется как близкое по значению к нераспределенной прибыли в бухгалтерском учете [6];

3) валовое накопление основного капитала (gross capital formation) — «вложение резидентными единицами средств в объекты основного капитала...» [7];

4) сальдо чистого кредитования (+) и чистого заимствования (-) (net lending/net borrowing) — «представляет собой превышение или дефицит

Таблица 3

Доля собственных средств в капитальных инвестициях стран-членов ЕС*

1	Потребление основного капитала / Inv, доли										Потребление основного капитала + Чистое сбережение / Inv, доли						
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
	1999	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	1999	2002	2005	2007	2008	2009	2010	2011	
ЕС	0,64	0,69	0,68	0,62	0,65	0,82	0,78	0,77	0,98	1,00	0,98	0,97	0,95	0,98	0,98	0,99	
(27 стран)																	
Еврозона (17 стран)	0,64	0,69	0,68	0,63	0,66	0,82	0,80	0,79	1,00	1,03	1,01	1,01	0,96	0,99	1,00	1,01	
Бельгия	0,71	0,79	0,71	0,70	0,69	0,87	0,84	0,80	1,23	1,31	1,15	1,17	1,04	1,04	1,15	1,05	
Дания	0,81	0,80	0,76	0,69	0,76	1,01	0,96	0,92	1,10	1,12	1,21	1,06	1,13	1,19	1,32	1,38	
Германия	0,66	0,82	0,85	0,75	0,77	0,96	0,87	0,82	0,94	1,11	1,30	1,39	1,32	1,37	1,35	1,31	
Ирландия	0,42	0,45	0,37	0,39	0,47	0,70	0,88	0,97	0,98	0,91	0,86	0,80	0,71	0,79	1,13	1,17	
Греция	н/д	0,51	0,57	0,46	0,53	0,76	0,92	1,16	н/д	0,43	0,49	0,34	0,25	0,23	0,27	0,27	
Испания	0,52	0,49	0,48	0,47	0,51	0,65	0,71	0,76	0,89	0,86	0,75	0,68	0,67	0,80	0,81	0,83	
Франция	0,62	0,65	0,63	0,59	0,61	0,74	0,72	0,68	1,14	1,05	0,97	0,94	0,91	0,91	0,90	0,88	
Италия	0,72	0,70	0,74	0,71	0,75	0,90	0,84	0,89	1,05	0,98	0,96	0,94	0,87	0,90	0,83	0,83	
Нидерланды	0,64	0,76	0,78	0,70	0,70	0,83	0,84	0,81	1,19	1,31	1,39	1,41	1,23	1,17	1,28	1,46	
Австрия	0,60	0,70	0,68	0,65	0,67	0,77	0,74	0,68	0,93	1,13	1,09	1,18	1,21	1,12	1,14	1,10	
Португалия	0,54	0,64	0,72	0,73	0,75	0,88	0,91	1,06	0,69	0,67	0,56	0,55	0,46	0,47	0,50	0,62	
Финляндия	0,79	0,80	0,71	0,67	0,71	0,91	0,87	0,76	1,35	1,45	1,16	1,18	1,14	1,11	1,08	0,94	
Швеция	0,69	0,76	0,70	0,61	0,64	0,85	0,71	0,66	1,26	1,29	1,40	1,42	1,44	1,42	1,36	1,33	
Великобритания	0,63	0,66	0,65	0,60	0,61	0,81	0,74	0,75	0,85	0,88	0,88	0,88	0,94	0,91	0,83	0,88	
Норвегия	0,66	0,75	0,58	0,49	0,52	0,66	0,64	0,61	1,24	1,66	1,75	1,48	1,65	1,48	1,55	1,62	
Швейцария	0,82	0,90	0,85	0,78	0,80	0,96	0,90	0,86	1,41	1,34	1,64	1,39	1,11	1,59	1,76	1,55	
Польша	0,54	0,73	0,67	0,49	0,48	0,54	0,51	0,49	0,80	0,88	0,94	0,79	0,80	0,85	0,82	0,79	
Бельгия	0,71	0,79	0,71	0,70	0,69	0,87	0,84	0,80	1,23	1,31	1,15	1,17	1,04	1,04	1,15	1,05	
Болгария	0,68	0,65	0,51	0,41	0,32	0,47	0,64	0,55	0,80	0,88	0,58	0,26	0,38	0,69	0,98	1,07	
Чехия	0,74	0,70	0,70	0,59	0,61	0,79	0,76	0,78	0,92	0,82	0,93	0,83	0,90	0,86	0,79	0,84	
Эстония	0,47	0,38	0,36	0,31	0,44	0,86	0,77	0,59	0,81	0,68	0,70	0,59	0,72	1,19	1,15	1,04	
Словения	0,60	0,68	0,56	0,46	0,47	0,74	0,78	0,81	0,87	1,04	0,94	0,86	0,81	0,98	0,98	1,01	
Словакия	0,75	0,71	0,67	0,61	0,61	0,97	0,83	0,79	0,85	0,74	0,70	0,80	0,77	0,87	0,89	0,90	

* Составлено автором на основе данных: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Таблица 4

**Данные системы национальных счетов России
по коммерческим нефинансовым корпорациям***

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чистое сбережение	780 506	1 038 499	1 359 690	1 231 472	1 443 528	2 469 132	2 049 999	679 049	2 113 793
Валовое накопление основного капитала	1 329 818	1 631 379	1 981 719	2 255 323	2 788 116	3 671 905	5 775 433	5 326 404	6 349 572
Потребление основного капитала	684 089	776 562	882 502	1 091 696	1 163 293	1 373 316	1 663 503	1 849 048	1 977 530
Чистое кредитование (+), чистое заимствование(-)	34 309	47 444	-1105	-95 341	-499 712	-337 555	-3 140 654	-1 316 850	-2 443 414
Потребление основного капитала / Ipv	0,51	0,48	0,45	0,48	0,42	0,37	0,29	0,35	0,31
Потребление основного капитала + Чистое сбережение / Ipv, доли	1,10	1,11	1,13	1,03	0,93	1,05	0,64	0,47	0,64

*Источник: Национальные счета России в 2004–2011 годах: Стат. сб./ Росстат. – М., 2011.

источников финансирования инвестиций по сравнению с расходами на чистое приобретение нефинансовых активов» [7].

На основе абсолютных данных по названным показателям представлены расчетные относительные показатели покрытия амортизацией в совокупности с нераспределенной прибылью инвестиций в основной капитал (табл. 3).

Для сравнения зарубежной статистической информации с российскими данными обратимся к системе национальных счетов России (объектом анализа также являются «нефинансовые корпорации»). Данные по нефинансовым корпорациям с 2002 год по 2007 годы представляются Росстатом в объединении с финансовыми предприятиями. Абсолютные и относительные показатели представлены в табл. 4.

Сравнительный анализ приведенных данных позволяет сделать вывод, что потребление основного капитала (начисленная амортизация) организаций США покрывает от 70 до 90–100% произведенных вложений в основной капитал, в целом по ЕС — 65–80%.

Предприятия таких стран, как Греция, Португалия, Италия, последние годы показывают отрицательные значения нераспределенной прибыли, снижение объема инвестиций в основной капитал, поэтому вынуждены использовать амортизационные отчисления на операционную деятельность, что отражает высокая степень покрытия амортизацией капитальных расходов этих стран (табл. 3).

Самые низкие значения степени покрытия амортизацией капитальных инвестиций наблюдаются у таких стран, как Болгария, Польша, Норвегия, Эстония, со средними значениями за 2007–2011 годы соответственно 48%, 50%, 58%, 60%.

В России степень покрытия амортизационными отчислениями валового накопления основного капитала постепенно снижается с 48% в 2003, 2005 годах до 30–35% в 2008–2010 годах. На наш взгляд, это в том числе связано с низким использованием российскими организациями нелинейных методов начисления амортизации и высокой степенью износа основных фондов (47,1% в 2010 году). При этом износ основных средств,

По официальным данным Росстата российским организациям не хватает собственных средств, поэтому они вынуждены прибегать к заимствованию

Основной причиной увеличения доли заемных ресурсов, привлекаемых для финансирования инвестиционной деятельности, является политика Банка России по сдерживанию инфляции

по данным Росстата, вырос с 33,7% в 1993 году (минимальное значение за период с 1990 по 2010 год) до 47,1% в 2010 году [8].

На основе представленной ФРС США информации чистая прибыль и амортизационные отчисления в совокупности составляют от 125% объема капитальных вложений в кризисные 2008 и 2009 годы до 170% в 2010 и 2011 годах. При учете распределяемых дивидендов, которые в США составляют довольно большую величину (58,9% чистой прибыли в 2011 году), нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления зачастую перекрывают объем инвестиций, вследствие чего излишек денежных средств направляется на приобретение финансовых активов. В годы нехватки собственных средств (1998, 2007, 2008) сальдо чистого кредитования и чистого заимствования имело отрицательную величину (табл. 2), что свидетельствует о чистом привлечении капитала (долевого и/или долгового).

Анализ статистической информации некоторых стран-членов ЕС позволяет также сделать вывод о достаточности суммы нераспределенной прибыли (убытка) и амортизационных отчислений на покрытие инвестиционных расходов в большинстве анализируемых стран (табл. 3). При этом излишек направляется на финансовые вложения, что отражает положительные значения показателя net lending (+) / net borrowing (-).

Если рассмотреть распределение стран Европы по показателю доли нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений в инвестициях в основной капитал, то в 2011 году стран с недостатком собственных средств было 10, в 2010 — 11, в 2009 — 12, в 2008 — 13. Вследствие этого данные страны имеют отрицательное значение показателя net lending (+) / net borrowing (-) по данным статистической службы ЕС, то есть предпри-

ятия прибегали к чистым заимствованиям. Основу таких стран составляют Португалия, Италия, Греция и Испания, для которых заимствования предприятий привели изначально к проблемам в банковской системе, а затем — суверенным долговым проблемам. Таким образом, корпоративные долговые проблемы трансформировались в суверенные долговые проблемы.

В целом по ЕС и еврозоне доля нераспределенной прибыли и амортизации к валовому накоплению основного капитала (Inv) близка к единице, что свидетельствует о самодостаточности этих объединений в распределении потоков. Таким образом, есть страны, предприятия которых кредитуют финансовые вложения другие страны ЕС, а есть страны, предприятия которых привлекают средства. Основу первой группы составляют предприятия таких стран, как Германия, Швейцария, Норвегия и Нидерланды.

Согласно данным системы национальных счетов России степень покрытия чистыми сбережениями и амортизационными отчислениями валового накопления основного капитала снизилась до менее 100% за период с 2008 по 2010 годы. Таким образом, по официальным данным Росстата российским организациям не хватает собственных средств, поэтому они вынуждены прибегать к заимствованию (табл. 4).

Оценка ситуации и перспективы развития

Данные Банка России свидетельствуют о достаточно высоких темпах роста кредитов, привлекаемых нефинансовыми организациями [9] (рис. 3), о чем регулятор неоднократно высказывал обеспокоенность [10].

Но необходимо учитывать и тот факт, что реальный свободный денежный поток, который остается у российских организаций после выплаты

налогов выше, чем представляет официальная статистика Росстата. Это связано с нерешенной государством проблемой ухода организаций от налогообложения через создание ряда официально независимых предприятий с разными системами налогообложения.

По оценке Росстата, теневая экономика России составляла в 2011 году около 16% ВВП [11]. Всемирный банк в 2010 году представил исследование, в котором указано на рост теневой экономики в России с 45% до 52% ВВП за период с 1997 по 2007 год [12].

Основной причиной увеличения доли заемных ресурсов, привлекаемых для финансирования инвестиционной деятельности, является политика Банка России по сдерживанию инфляции (и снижению процентных ставок по привлеченным средствам) на фоне эффекта низкой базы выданных кредитов предприятиям нефинансового сектора в 1990-е годы и в начале 2000-х годов.

Дальнейшее улучшение макроэкономической ситуации, снижение инфляционного давления привели к удешевлению заемного капитала (см. рис. 4), что позволило российским предприятиям привлекать дополнительный капитал и вместе с собственными средствами направлять его на расширение собственного производства.

По нашему мнению, к настоящему времени российские предприятия вплотную подошли к тому пределу, когда дальнейшее наращивание заемного капитала ограничивается размером собственных средств. Период аномального роста корпоративного кредитования в России подходит к концу в условиях замедления темпов роста российской экономики в долгосрочном периоде. В связи с этим встает вопрос о наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов (в том числе и финансовых), о необходимости увеличения собственной финансовой базы для обеспечения

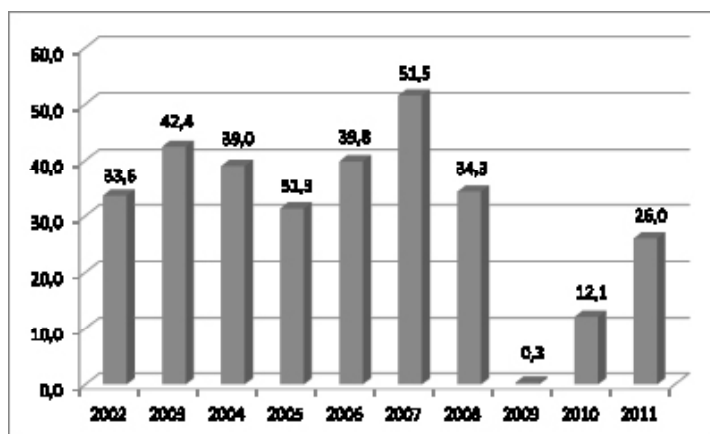


Рис. 3. Темп прироста кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям в России

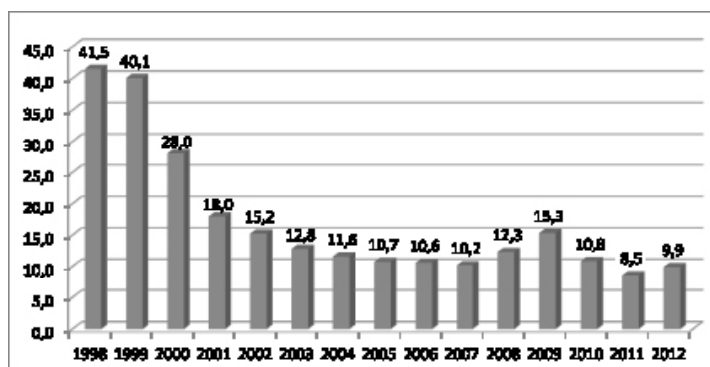


Рис. 4. Средние ставки по кредитам нефинансовым организациям в российских рублях [13]

взятых на себя в годы активного кредитования обязательств и расширения возможностей дополнительного кредитования.

Недостаток собственных средств рассматривается российскими предприятиями как главное препятствие в осуществлении инвестиционной деятельности. Росстат проводит периодический опрос предприятий, раскрывающих основные факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность [8]. Так, по данным опроса, недостаток собственных финансовых ресурсов остается главной проблемой на пути расширения инвестиционной деятельности. На него указывают в среднем от 60 до 67% представителей предприятий с 2002 года по 2010 год. Такой фактор, как высокий процент кредитных ресурсов, был упомянут

предприятиями в два раза реже (26–31%). Во времена кризисных явлений в экономике с 2008 года выросла доля предприятий, обеспокоенных неопределенностью макроэкономической ситуации в стране: если в 2007 году на данный фактор указывали 11% организаций, то в 2008 таких было 33%, в 2009 — 48%, в 2010 — 32%.

Выводы

На основании вышеприведенного можно сделать следующие выводы:

1) исходя из сравнительного анализа данных системы национальных счетов России, США и стран-членов ЕС у российских организаций имеется значительный дефицит собственных средств;

2) наличие развитого финансового рынка, инфраструктуры привлечения капитала из внешних источников отнюдь не свидетельствует о преобладающем значении привлеченного капитала над собственными средствами;

3) основу финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий составляют собственные средства в странах, которые показывают устойчивые темпы роста и отсутствие острой проблемы суверенной задолженности;

4) наличие благоприятной макроэкономической ситуации является предпосылкой роста масштабов инвестиционной деятельности, о чем свидетельствуют данные Росстата, полученные в 2000–2008 годах. На современном этапе развития экономики России, по нашему мнению, необходимо переходить от прямого участия государства в экономике и инвестиционной сферы к улучшению механизмов непрямого регулирования, повышению качества работы, развитию инфраструктуры, что должно способствовать повышению конкурентоспособности российских предприятий и активизации инвестиционного процесса.

Литература

1. **Слипенчук М. В.** Инвестиционный процесс в Российской Федерации: состояние и перспективы развития. М.: Манускрипт, 2002.
2. **Кувшинова О., Письменная Е.** Половину экономики России уже составляет госсектор // Ведомости, 2012. № 217.
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 29 Июля 2011 № 335 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за строительством, инвестициями в нефинансовые активы и жилищно-коммунальным хозяйством».
4. Flow of funds accounts of the United States URL: <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/>.
5. URL:<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
6. Quarterly Euro Area And European Union Accounts For Institutional Sectors (European Sector Accounts) URL:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/.
7. Основные методологические положения. Национальные счета России в 2004–2011 годах: стат. сб. / Росстат. М., 2011.
8. Инвестиции в России. 2003–2011: стат. сб. / Росстат. М.: 2003–2011.
9. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2002–2011 годах (Электронный ресурс).— Режим доступа: <http://cbr.ru/publ/>.
10. **Кабир Л. С.** Научно-практические проблемы монетарного регулирования российской экономики (обзор) // Финансы и кредит, 2010. № 8.
11. Обратный отсчет // Российская газета, 2011. № 5445 (69).
12. В тени российской экономики // Forbes, 2010.
13. URL:<http://cbr.ru/>.