

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 3 (44), СЕНТЯБРЬ, 2014

FINANCIAL RESEARCH

№ 3 (44), SEPTEMBER, 2014

РОСТОВ-НА-ДОНУ
2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, первый проректор – проректор по учебной работе РГЭУ (РИНХ), Заслуженный деятель науки РФ, Ростов-на-Дону, Россия

Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Финансовый мониторинг», Ростов-на-Дону, Россия

Dr. Dirk Craen, President of European University, Switzerland

Dr. Eugene Nivorozhkin, The School of Slavonic and East European Studies University College London, United Kingdom

Maria Smolander, doctor, researcher, Southern University, Hyuddinge, Sweden

Макогон Юрий Владимирович, д.э.н., профессор Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины, Донецк, Украина

Симановичене Жанетта, д.э.н., профессор Каунасского технологического университета, Литва

Горбань Сергей Иванович, вице-губернатор Ростовской области, д.э.н., Ростов-на-Дону, Россия

Белоглазова Галина Николаевна, д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, Санкт-Петербург, Россия

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии наук, ректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия

Сильвестров Сергей Николаевич, д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Суваян Юрий Михайлович, д.э.н., профессор, член (академик) академии наук Республики Армении, Ереван, Армения

Шубаева Вероника Георгиевна, д.э.н., профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Золотарев Владимир Семенович, д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Гомцян Аарат Двинович, д.э.н., Генеральный консул Армении в Южном федеральном округе РФ

Денисов Михаил Юрьевич, д.э.н., профессор, декан факультета экономики и финансов, РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Максимов Андрей Владимирович, д.э.н., руководитель муниципального казначейства города Ростова-на-Дону

Гашенко Ирина Владиленовна, д.э.н., зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Иванова Елена Александровна, д.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» Ростов-на-Дону, Россия

Романова Татьяна Федоровна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Семенинта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Национальная и региональная экономика», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Щемелев Сергей Николаевич, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакция 2011 г.

ISSN 1991-0525

Издание зарегистрировано
Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Подписной индекс журнала в объединенном каталоге «Пресса России» – 79894.

Адрес редакции журнала:
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 414
Тел.: (863) 237 02 64
e-mail: research@inbox.ru

© «Финансовые исследования», 3(44)
2014
© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
2014

МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ
С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.
Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями
для авторов, установленными редакцией.
Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	8	Баско О.В., Ким Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
	17	Патракеев А.А. ДЕТЕРМИНАНТЫ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ БАНКОВ: СТРУКТУРА И УРОВЕНЬ ЗНАЧИМОСТИ
	23	Тимофеева М.В. БАНКОВСКИЙ БРЕНД: К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ И ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ
	29	Семенюта О.Г., Репкина И.В. К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ «ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА»
	35	Цыганов А.А., Журавин С.Г., Брызгалов Д.В., Шевелев Н.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ДОСТОИНСТВ И НЕДОСТАТКОВ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО СУПЕРМАРКЕТА В РОССИИ
ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА	42	Иванова О.Б., Вергун С.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕРРИТОРИЙ.
	52	Костоглодова Е.Д. АДАПТАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ
	59	Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В., Шелепов В.Г. АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА
	69	Клюкович З.А., Клюкович С.В., Гашенко И.В. НОВАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

№ 3 (44), СЕНТЯБРЬ, 2014

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ
И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Изд. № 170/2426.

Подписано в печать 16.09.2014 г.

Объем 19,9 уч.-изд. л.

Формат 60x84/8. Гарнитура Times.

Тираж 1000 экз. Заказ № 266. «С» 170.

Отпечатано в издательско-полиграфическом комплексе РГЭУ (РИНХ).

Тел.: (863) 261-38-70,

(863) 266-42-34

Редактирование: Грузинская Т.А.

Корректура: Петросян И.В.

Верстка и макетирование: Саркисова Е.В.

Издательско-полиграфический комплекс

Главный редактор: Смейле Валентина Ефимовна
344002, г. Ростов-на-Дону,

ул. Б. Садовая, 69

РГЭУ (РИНХ), к. 152

Тел.: (863) 2664-234

e-mail: julia.v@rambler.ru

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

monograph. – Rostov-on-Don: Rostov state university of economics (RINH), 2009.

4. Tsykunov I.V. Customs Union and the liberalization of the customs value control // Belarusian Economic Journal. № 4. 2011. P. 97-107.

5. Voitov S.G. Customs value of goods: Ukrainian experience in defining and monitoring // Russian foreign trade bulletin. № 6. 2013. P. 109-119.

ИНВЕСТИЦИИ	80	Романовский М.В., Пучкова М.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
	88	Коновалова А.В. ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОНО-ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ К СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	95	Еник Э.Г. МЕТОДИКА УЧЕТА ЗАТРАТ В РАЗРЕЗЕ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
	101	Ибрагимов Р.Г., Панферов Г.А. К ВОПРОСУ О ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ ОТ УРОВНЯ ЛЕВЕРИДЖА
	109	Чараева М.В., Палеев А.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
	119	Хапилин С.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: ROSTOV STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS (RINH)

CONTENTS

BANKING	
8	Basco OV, Kim T. IMPROVED METHOD FOR CALCULATION OF INDICES OF BANK LENDING
17	Patrakeev AA THE VALUE CETING FACTORS OF BANK CAPITAL: A CROSS-COUNTRY ANALYSIS OF THE SIGNIFICANCE THE INTESITY OF IMPACT
23	Timofeev MV BANKING BRAND: TO THE QUESTION OF DEFINITIONS AND ASSESSMENT OF VALUE
29	Repkina IV, Semenyuta OG ON THE ECONOMIC NATURE AND CONTENT OF THE CONCEPT "PAYMENT SYSTEM"
35	Bryzgalov DV, Žórawina SG, Tsyanov AA, NA Shevelev RESEARCH OF ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF MODERN FINANCIAL SUPERMARKET MODEL IN RUSSIA
FINANCIAL SYSTEM	
42	Ivanova OB, Vergun SS METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY OF THE TERRITORIES.
52	Kostoglodova ED ADAPTATION OF MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN CULTURE SPHERE
59	Kuznetsov NG, Porollo EV Shelenov VG CURRENT TRENDS IN THE IMPLEMENTATION OF THE TAX POTENTIAL OF THE REGION
69	Gashenko IV, Klyukovich ZA, Klyukovich SV NEW STATE TAX REFORM
INVESTMENTS	
80	Romanovskii M.V., Puchkova M.V. INVESTMENT PROJECTS FINANCING IN MODERN CONDITIONS

физическими или юридическими лицами, органами государственной власти, учреждениями и организациями при исполнении данной государственной функции. Издание подобного акта вписывается в контекст административной реформы, одним из магистральных направлений которой является четкая регламентация деятельности органов исполнительной власти по предоставлению государственных услуг.

Выполнение условия соответствующего соглашения и применение предусмотренной им цены во внешнеторговой сделке не должны повлечь последующих дополнительных оценок таможенными органами результатов этой сделки и доначисления таможенных платежей.

Таким образом, цены внешнеторговых сделок оказывают значительное влияние на эффективность фискальной деятельности таможенных органов. Повышение эффективности ценового контроля с целью точного определения основы для начисления таможенных платежей можно отнести к числу приоритетных задач таможенного администрирования.

Обобщая вышеизложенные положения, к основным направлениям совершенствования контроля за внешнеторговым ценообразованием в рамках администрирования таможенных платежей можно отнести:

- установление оснований для признания лиц взаимосвязанными в целях пресечения использования трансфертных цен на основании формально установленных критерии и на основании решения суда (случаях, когда выявляются признаки взаимосвязанности сторон, не подпадающие под формально определенные критерии). При этом наличие взаимосвязанности сторон должно являться основанием для невозможности применения участниками ВЭД метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами;

- внедрение практики заключения ценовых соглашений между таможенными органами и участниками ВЭД по аналогии с реализуемым Правительством РФ механизмом заключения аналогичных соглаше-

ний между налоговыми органами и налогоплательщиками, что позволит обеспечить прозрачность внешнеэкономических сделок и высокую степень открытости участников ВЭД для таможенных органов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Nikolaev A.B. Мирохозяйственные аспекты формирования стоимости // Философия хозяйства. № 1 (85). 2013. С. 159-173.

2. Хапилин С.А. Методические подходы к оценке эффективности таможенно-регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях реализации административной реформы // Вестник Томского государственного университета. № 361. 2012. С. 131-133.

3. Хапилин А.Ф., Хапилин С.А., Иванова О.Б. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности: роль таможенных платежей: монография. – Ростов н/Д: Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009.

4. Цыкунов И.В. Таможенный союз и либерализация контроля таможенной стоимости // Белорусский экономический журнал. № 4. 2011. С. 97-107.

5. Войтов С.Г. Таможенная стоимость товаров: украинский опыт определения и контроля // Российский внешнеэкономический вестник. № 6. 2013. С. 109-119.

6. Иванова О.Б., Хапилин С.А. Финансовый аспект таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности России в условиях углубления интеграционных процессов // Финансовые исследования №4 (41), 2013.

REFERENCES

1. Nikolaev A.B. World economic aspects of the value chain // Philosophy of Economy. № 1 (85). 2013. P. 159-173.

2. Khapilin S.A. Methodological approaches to evaluating the effectiveness of customs regulation of foreign economic activity in terms of administrative reform implementation // Bulletin of Tomsk State University. № 361. 2012. P. 131-133.

3. Khapilin A.F. Khapilin S.A., Ivanova O.B. Methods of regulation of foreign economic activity: the role of customs duties:

рых заключается в том, что при установлении полного перечня критериев объективно не могут быть полностью учтены все признаки взаимосвязанности участников ВЭД.

Налоговое законодательство при определении перечня взаимосвязанных лиц исходит из определения открытого перечня критериев взаимосвязанности лиц, предусматривая возможность признания лиц взаимосвязанными в судебном порядке.

Проецируя данные положения применительно к вопросам таможенного регулирования, целесообразно использовать две группы оснований для признания лиц взаимосвязанными: 1) сохранить действующий порядок признания лиц взаимосвязанными на основании законодательно закрепленных формальных критериев и 2) установить возможность признания взаимосвязанности сторон в судебном порядке для тех случаев, когда участниками ВЭД используются достаточно сложные структуры взаимосвязанности, которые не охватываются формальными критериями. Для этого необходимо установить четкое нормативное определение данного понятия. Используя методологические подходы к контролю за трансфертым ценообразованием, осуществляемым налоговыми органами, под взаимосвязанными лицами для целей обложения таможенными платежами предлагается понимать лица, одно из которых самостоятельно, совместно с другими лицами или через других лиц может оказывать влияние на условия и результаты сделок, совершаемых другим лицом в силу участия в капитале этого лица, заключенного между ними соглашения либо иной возможности влиять на решения, принимаемые другим лицом.

При этом как факт выявления таможенными органами законодательно установленных признаков взаимосвязанности сторон внешнеторговой сделки, так и установление взаимосвязанности лиц судом должны стать основаниями для невозможности применения метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки с ввозимыми товарами и перехода к

другим методам определения таможенной стоимости.

Предлагаемый подход позволяет устранить недостатки существующего formalизованного порядка, при котором несоответствие заданным критериям не позволяло таможенным органам инициировать процесс проверки зависимости влияния взаимосвязи сторон внешнеторговой сделки на заявляемую налоговую базу для исчисления таможенных платежей и будет способствовать повышению фискальной эффективности таможенного контроля за трансфертым ценообразованием.

В целях оптимизации взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности, связанного с вопросом использования при исчислении таможенных платежей цен внешнеторговых сделок между взаимосвязанными лицами, целесообразно также предусмотреть возможность заключения между участниками ВЭД и таможенными органами предварительных соглашений о ценообразовании для целей налогообложения.

Институт соглашений о ценообразовании широко используется и в международной практике, и в российской системе налогового администрирования и позволяет взаимосвязанным лицам до совершения контролируемых сделок заключить с таможенными органами соглашения, в которых фиксируются методы определения соответствия цен сделок рыночным ценам. Цель подобных соглашений заключается в предварительном определении трансфертных цен и обосновании их величины с использованием установленных законодательством методов, после внешнеторговые сделки не подвергаются дополнительному ценовому контролю.

Ключевым фактором эффективности данных мер должно стать обеспечение детально регламентированной и прозрачной процедуры принятия соглашений, определяющей последовательность административных процедур и действий таможенных органов, порядок взаимодействия между структурными подразделениями таможенных органов, а также взаимодействия с

FINANCE COMPANIES	88	Konovalova A.V. SUBSTANTIATION OF THE SYSTEM'S CONSTRUCTION AIMED AT ADAPTATION OF INVESTMENT-DEVELOPMENT PROJECTS TO THE REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY
	95	Enik E.G. COST-ACCOUNTING METHODOLOGY IN THE CONTEXT OF FINANCIAL RESPONSIBILITY CENTERS
	101	Ibragimov RG, Panferov GA ON THE DEPENDENCE OF THE FIRM'S COST OF EQUITY ON THE DEGREE OF LEVERAGE
	109	Charaeva M. V., Paleev A.V. MANAGEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CAPACITY OF THE ORGANIZATION
	119	Khapilin S.A. METHODOLOGICAL ASPECTS OF REFORMING THE SYSTEM OF CONTROL OF CUSTOMS VALUE

Баско О.В.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл. почта: basko_oleg@mail.ru

Ким Т.В.,
аспирант кафедры «Банковское дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл. почта: kim_1988@bk.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ИНДЕКСОВ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье обосновывается необходимость банковского кредитования, а также совершенствование методов анализа кредитного рынка. Авторы приводят расчеты индексов условий банковского кредитования по различным методикам, что может способствовать эффективности денежно-кредитной политики, проводимой Банком России, и как следствие стать одним из факторов экономического роста страны в целом.

Ключевые слова: кредитные организации, кредитный рынок, условия банковского кредитования, диффузные индексы, сводные индексы «net percentage», нефинансовый сектор.

Basko O.V., Kim T.V.

IMPROVED METHOD FOR CALCULATION OF INDICES OF BANK LENDING

The article substantiates the necessity of Bank lending, and improving methods of the analysis of the credit market. The authors give the conditions of Bank lending on various methods that can contribute to the efficiency of the monetary policy conducted by the Bank of Russia, and as a result become one of the factors of economic growth of the country as a whole.

Keywords: credit organizations, credit market, credit conditions, diffuse indexes,

composite indices "net percentage", the non-financial sector.

Банковское кредитование является важнейшим элементом российской финансовой системы и одним из ключевых каналов перераспределения финансовых ресурсов в экономике. Доступность банковских кредитов для конечных заемщиков является одним из существенных факторов экономического роста. При этом доступность кредитов определяется не только уровнем процентных ставок, но и широким спектром дополнительных условий банковского кредитования (далее – УБК) таких, как: максимальные сроки и объемы кредитов, требования к обеспечению, финансовому положению заемщиков. Совершенствование методов анализа кредитного рынка способствует повышению эффективности денежно-кредитной политики центральных банков различных государств. Решению данной задачи служит мониторинг доступности банковских кредитов для конечных заемщиков. С этой целью Центральные банки США, Канады, Великобритании, Японии и других стран проводят регулярные обследования изменений в кредитной политике банков и на их основе рассчитывают и публикуют индикаторы УБК. Сочетание анализа банковской отчетности с изучением показателей УБК, содержащих в себе информацию об изменении неценовых условий заключения кредитных сделок (требований к обеспечению, сроков кредитования), способствует более углубленному пониманию процессов, происходящих в сфере банковского кредитования.

Первой количественную оценку неценовых условий банковского кредитования стала осуществлять Федеральная резервная система США, которая с 1964 г. систематически проводит опросы кредитных специалистов по условиям кредитования (Senior Loan Officer Opinion Survey on Bank Lending Practices – SLOOS) (обычно – ежеквартально, перед заседаниями Комитета по операциям на открытом рынке; на добровольной основе). [1]

в данном вопросе гораздо обширнее в сравнении с теорией и практикой таможенного регулирования. В связи с этим представляется целесообразным переложить ряд ключевых положений налогового регулирования в практику таможенного регулирования с целью совершенствования системы контроля таможенной стоимости.

Существенной проблемой таможенного регулирования, тесно связанной с влиянием внешнеторговых цен на определение основы для исчисления таможенных платежей, является контроль за трансфертным ценообразованием. Регулирование вопросов трансфертного ценообразования в целях определения налоговой базы является одной из сложнейших проблем налоговых и таможенных органов во всем мире. Трансфертное ценообразование напрямую связано с манипулированием расходами, доходами и затратами между взаимосвязанными лицами способами, отличными от тех, которые были бы использованы в операциях, совершенных в нормальных рыночных условиях, с целью получения налоговой выгоды.

Среди наиболее распространенных способов намеренного уменьшения налоговых обязательств группы связанных или контролируемых лиц можно выделить регистрацию одной из сторон сделки в юрисдикции с пониженным налогообложением, использование одной из сторон сделки налоговых льгот или специальных льготных налоговых режимов, наличие у одной из сторон сделки убытков по данному налогового учета [5].

Вследствие вышеизложенного возникает необходимость ограничения возможностей участников внешнеэкономической деятельности по установлению цен сделок для целей исчисления таможенных платежей, налоговая база которыхискажается вследствие ценового манипулирования. При этом сам процесс коммерческого внешнеигрового ценообразования не является объектом такого регулирования, вмешательство государства происходит лишь на этапе заявления налоговой базы таможенных платежей, основой которой

служит цена товара, перемещаемого через таможенную границу.

Для целей налогообложения Организацией экономического сотрудничества и развития разработан так называемый принцип «вытянутой руки» – стандарт, который принят странами – членами ОЭСР для целей налогообложения. Применение принципа «вытянутой руки» установлено в ст. 9 Модельной конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогов на доходы и капитал. Суть применения данного правила сводится к следующему: если между двумя предприятиями в их коммерческих или финансовых взаимоотношениях устанавливаются условия, отличные от тех, которые имели бы место между независимыми предприятиями, тогда любая прибыль, которая могла бы быть начислена при отсутствии таких условий одному из предприятий, но из-за наличия этих условий, не была ему начислена, может быть включена в прибыль этого предприятия и соответственно обложена налогом. Методы, выработанные в рамках ОЭСР, прошли апробацию и успешно применяются в практике налогового администрирования многих государств.

Кроме того, в соответствии с концептуальным подходом, определенным Министерством финансов Российской Федерации, в Налоговый кодекс Российской Федерации внесены существенные изменения, направленные на предотвращение тех способов минимизации налогов, в основе которых лежит использование в сделке цены, отклоняющейся от цены, которая была бы применена независимыми лицами. Вследствие этого представляется возможным использовать имеющиеся разработки для совершенствования таможенного контроля за трансфертными ценами.

В Таможенном союзе в целях осуществления таможенного контроля за трансфертным ценообразованием используется исчерпывающий перечень признаков взаимосвязанности сторон, заимствованный из Соглашения о применении ст. VII ГATT. Данный подход имеет ряд существенных недостатков, основной из кото-

ственno-технологических цепочках. Формирование международной потребительской стоимости порождает множество противоречий между ТНК и национальными экономическими и политическими структурами за большую долю в производстве и прибыли [1].

Значимую роль в обеспечении защиты отечественных товаропроизводителей и процессах эффективного включения экономики России в мировое экономическое пространство в рамках инструментария таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности играет базовая категория таможенно-тарифного регулирования – таможенная стоимость. Занизение таможенной стоимости при импорте приводит к искажению регулятивного механизма таможенно-тарифного регулирования и, как следствие, недобросовестной ценовой конкуренции, выводу налоговой базы за пределы Российской Федерации в офшорные юрисдикции и центры распределения прибыли транснациональных корпораций. Кроме того, в условиях жесткого «связывания» импортного тарифа нормами ВТО должный контроль за таможенной стоимостью остается единственным возможным механизмом обеспечения полноты собираемости таможенных платежей [2].

Повышение эффективности контроля таможенной стоимости является необходимым условием совершенствования механизма таможенного регулирования. Контроль таможенной стоимости является одной из наиболее сложных задач таможенного регулирования ВЭД, «квинтэссенцией» его эффективности. В конечном счете, именно контроль таможенной стоимости предопределяет направления развития контроля за начислением таможенных платежей и уплатой их в бюджет [3]. При неэффективном контроле недобросовестные участники ВЭД имеют возможность искажать ценовую информацию, необходимую для точного исчисления подлежащих уплате таможенных платежей. Для сокращения платежей участники ВЭД чаще всего используют следующие способы:

1. Искажение стоимостных показателей внешнеэкономических сделок, позво-

ляющих уменьшить размер налоговой базы (занизение таможенной стоимости на расходы по транспортировке товара, страховые расходы, платежи за право пользования объектами интеллектуальной собственности), а также прямая фальсификация документов: формирование двух комплектов документов с одинаковыми реквизитами, но разными данными о стоимости товаров.

2. Использование необоснованных изъятий и скидок, перенос части стоимости товара на разрешенные вычеты (оказание технической помощи, монтаж) при их фактическом отсутствии.

3. Использование трансфертного ценообразования при совершении внешнеторговых операций между формально или неформально связанными друг с другом контрагентами, использование фирм-«однодневок», создаваемых для конкретной внешнеторговой операции.

4. Совершение фиктивных экспортных сделок или завышение таможенной стоимости вывозимых из России товаров с целью получения льгот, предусмотренных для экспортёров, и, как следствие, необоснованного возмещения НДС [4].

При существующей методике таможенной оценки наличие эффективных механизмов контроля объективно необходимо вследствие высокой вероятности заявления недостоверных сведений о стоимости сделки, что предопределяет необходимость модернизации механизма таможенного контроля по ряду ключевых направлений.

В данном контексте следует отметить, что проблемы таможенного регулирования, связанные с ценовым контролем для целей обложения таможенными платежами, принципиально не отличаются от аналогичных проблем налогового регулирования. При этом, по мнению многих исследователей, именно внешнеторговое ценообразование является фактором риска бюджетных потерь, а осуществление контроля за ценами сделок внутри страны постепенно теряет актуальность. Научные исследования, законодательная база и практика деятельности налоговых органов

В опроснике SLOOS включается свыше 10 стандартных вопросов об изменении условий кредитования, причинах, обусловивших эти изменения, и сдвигах в спросе на заемные средства со стороны заемщиков. Большинство вопросов включают в себя ряд подвопросов (до 14) по конкретным условиям банковского кредитования (максимальный объем и срок кредитов, уровень рисковых премий, требования к обеспечению), типам ссуд и категориям заемщиков. Кроме того, в опроснике включаются дополнительные вопросы, связанные с текущими изменениями конъюнктуры кредитного рынка США (к примеру, в 2005 г. в анкету включался вопрос о влиянии изменений законодательства США о банкротстве на условия кредитования, а в 2010 г. – об условиях кредитования европейских компаний).

Выборка банков составляется таким образом, чтобы репрезентативно представлять основные регионы и банковские группы страны. По состоянию на 2007 г. на банки, входящие в выборку SLOOS, приходилось более 60% активов банков, действующих в США, и более 65% кредитов нефинансовому сектору. [2]

На основе результатов обследований формируются сводные индексы «net percentage» ужесточения условий кредитования в целом или отдельных условий кредитования. Индексы рассчитываются как соотношение количества банков, ужесточивших условия кредитования, и количества банков, смягчивших условия кредитования по формуле

$$I = \frac{N_{t2} + N_{t1} - N_{s1} - N_{s2}}{N_{t2} + N_{t1} + N_n + N_{s1} + N_{s2}} \times 100\%, \quad (\text{рис. 1})$$

где I – индекс ужесточения условий банковского кредитования;

N_{t2} – число банков, давших на вопрос об изменении условий кредитования ответ «существенно ужесточились»;

N_{t1} – число банков, давших на вопрос об изменении условий кредитования ответ «умеренно ужесточились»;

N_n – число банков, давших на вопрос об изменении условий кредитования ответ «почти не изменились»;

N_{s1} – число банков, давших на вопрос об изменении условий кредитования ответ «умеренно смягчились»;

N_{s2} – число банков, давших на вопрос об изменении условий кредитования ответ «существенно смягчились».

Исследования динамики индексов ужесточения условий банковского кредитования выявили устойчивую связь между этими индексами и динамикой ВВП США: в периоды ужесточения УБК наблюдается замедление экономического роста, или рецессия, в периоды смягчения УБК – ускорение экономического роста.

Выявление связи УБК и экономического роста обусловило интерес макроэкономистов и разработчиков экономических моделей к индексам условий банковского кредитования. В частности, сотрудниками МВФ для моделей глобальной экономики был разработан индикатор BLT («bank lending tightness»), рассчитываемый как среднее арифметическое индексов ужесточения условий кредитования в США по четырем основным категориям ссуд (кредиты малым нефинансовым компаниям, кредиты крупным нефинансовым компаниям, ипотечные кредиты и кредиты для приобретения коммерческой недвижимости).

Подобные опросы осуществляют также Банк Канады, Банк Японии, ЕЦБ, Банк Англии. Анкетирование банков об условиях кредитования осуществляется также такими странами, как: Албания, Армения, Венгрия, Таиланд, Южная Корея.

Ряд центральных банков (Банк Англии, ЕЦБ) при расчете индексов УБК используют диффузные индексы («diffusion index») в соответствии с формулой

$$DI = \frac{N_{t2} + 0,5 \times N_{t1} - 0,5 \times N_{s1} - N_{s2}}{N_{t2} + N_{t1} + N_n + N_{s1} + N_{s2}} \times 100\% \quad (\text{рис. 2})$$

При расчете этих индексов ответы «существенно ужесточились» или «существенно смягчились» оказывают более значительное влияние на конечное значение индекса, чем ответы «умеренно ужесточились» или «умеренно смягчились». Это позволяет более корректно отражать градации изменения условий банковского кредитования. Однако подобный подход

предъявляет более высокие требования к исходной информации.

Банк России проводит подобные исследования с 2009 года. Для углубления анализа региональной составляющей УБК с 2010 года Банк России проводит обследования на региональном уровне. В целом по России к участию в опросе привлечены банки, на которые приходится около 85% кредитного портфеля российского банковского сектора. Ежеквартально основные результаты обследования обобщаются в обзоре УБК, публикуемом в «Вестнике Банка России». В Ростовской области в обследовании УБК принимают участие 38 банков, из которых 11 региональных банков и 27 филиалов банков, расположенных в других регионах, на долю которых приходится более 74,0% регионального кредитного портфеля.

Набор вопросов, используемый Банком России при обследовании, существенно меньше, чем у ФРС США или ЕЦБ. Он включает в себя три основных вопроса. В ответах на первый вопрос: «Как за последние три месяца в вашем банке изменились условия выдачи кредитов заемщикам (кроме кредитных организаций)?» респондентам предлагается оценить общее изменение условий кредитования для трех основных категорий заемщиков (крупные корпоративные заемщики, малый и средний бизнес, население). Как и в практике ФРС США, предлагается пять возможных вариантов ответа на данный вопрос: «значительно ужесточились», «несколько ужесточились», «остались прежними», «несколько смягчились» и «значительно смягчились».

Второй вопрос: «В какой степени изменились отдельные условия выдачи кредитов заемщикам (кроме кредитных организаций) в вашем банке за последние три месяца?» предлагает охарактеризовать изменение семи основных условий кредитования: максимального размера кредита, максимального срока кредита, уровня процентной ставки по кредитам и надбавки по более рисковым ссудам, уровня дополнительных сборов и комиссий за выдачу и обслуживание кредита, требований к кре-

дитоспособности заемщика, требований к размеру обеспечения по кредиту, а также спектра категорий заемщиков или направлений кредитования. Как и в первом вопросе, респонденту предлагается охарактеризовать изменение каждого из этих условий для трех категорий заемщиков, выбрав один из пяти возможных ответов (от «значительно ужесточились» до «значительно смягчились»).

В третьем вопросе: «Какие факторы и в какой степени, по вашему мнению, повлияли на решение об изменении вашим банком условий кредитования заемщиков (кроме кредитных организаций)?» респондентам предлагается оценить влияние на УБК изменения отдельных факторов: политики обследуемого банка, ситуации с ликвидностью, степени конкуренции на рынке капитала, условий по операциям Банка России с кредитными организациями, условий привлечения средств на внутреннем рынке, условий привлечения средств на внутреннем и внешних рынках, и ситуации в нефинансовом секторе экономики. Респонденту предлагается охарактеризовать влияние каждого из этих факторов на УБК для трех категорий заемщиков, выбрав один из пяти возможных ответов («способствовал сильному ужесточению условий», «способствовал некоторому ужесточению условий», «не повлиял», «способствовал некоторому смягчению условий», «способствовал сильному смягчению условий»).

В практике Банка России используются как диффузные индексы, так и индексы «net percentage». Диффузные индексы используются при анализе ситуации на национальном кредитном рынке, а индексы «net percentage» применяются при соопаслении российского рынка с кредитными рынками других стран и расчете индикатора BLT для России, определяемого как среднее арифметическое индексов изменения условий кредитования для всех трех категорий заемщиков.

Несомненно, сильной стороной применяемых методов расчетов УБК является их простота расчета и, как правило, понятность результатов. Получаемые в ходе рас-

Хапилин С.А.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры международной торговли и таможенного дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: khapilin@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

В работе обобщаются приоритетные направления совершенствования системы контроля таможенной стоимости в контексте обеспечения соблюдения участниками ВЭД таможенного законодательства Таможенного союза, предотвращения недобросовестной ценовой конкуренции, совершенствования контроля за трансферным ценообразованием.

Ключевые слова: таможенная стоимость, трансферное ценообразование, таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Khapilin S.A.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF REFORMING THE SYSTEM OF CONTROL OF CUSTOMS VALUE

The paper summarizes the priorities for improving the system of control of customs value in the context of ensuring compliance by traders of the customs legislation of the Customs Union, preventing unfair price competition, improving control over transfer pricing.

Keywords: customs value, transfer pricing and customs regulation of foreign economic activity.

На современном этапе развития мировой экономики происходят структурные сдвиги в уровне концентрации и монополизации производства, переплетении и взаимопроникновении частных и государственных механизмов регулирования экономических процессов; трансформации национального характера рынков, развитии

международных форм межотраслевого перелива капитала. В системе мирохозяйственных связей усиливается не просто монополизация производства, а его монополистическая интернационализация. Транснациональные корпорации ведущих государств, возглавляющие международные производственно-технологические цепочки и выступающие собственниками ресурсной базы производства и ключевых его этапов, реализуют стратегию сосредоточения на головной территории стратегически важных производственных этапов (в первую очередь, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, дающих ключевые патенты), при этом сознательно создаются препятствия для развития наукоемкого производства в конкурирующих государствах.

В данных условиях складывается сложная система технологической и экономической зависимости в формировании потребительской стоимости. Распределение продажной цены между национально обособленными хозяйствующими субъектами (то есть определение, какая часть цены конечной продукции достанется участвующим в международной производственно-технологической цепочке национальным хозяйствующим субъектам), характер использования получаемых ресурсов в последующем процессе воспроизведения на поверхности принимают форму субъективного определения контрактных цен транснациональными компаниями.

В результате усиливается неравномерность не только в уровнях развития национальных хозяйств и конкретных отраслей экономики, но и в характере конкурентного взаимодействия национально-хозяйственных производств, входящих в международную производственно-технологическую цепочку, уровнях концентрации функциональных этапов мирового производства в национальных экономиках, в характере отношений собственности в производстве конкретной продукции национальными хозяйствующими субъектами, в роли данных субъектов в международном воспроизводственном процессе и, в частности, в международных производ-

С. Федонин, И. М. Репина, А. И. Олексюк – М.: Финансы 2005.

10. Чайникова Л.Н. Конкуренция способность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамбов. Гос. Техн. Ун-та, 2007.

11. Палеев А.В. Научная парадигма формирования бизнес-плана, особенности инвестиционного бизнес-планирования/ Финансовые исследования 4(41) декабрь, 2013

BIBLIOGRAPHY

- 1 . Balabanov L.V. Management of the capacity of the enterprise. – 2008 . – Page 153
- 2 . Voronkova A.E. Capacity of the enterprise as basis of its long-term development. // Actual problems of economy. № 4. – 2009 – Page 77-84.
- 3 . Vorsovsky A.L. Teoreticheskiye bases of capacity of the enterprise/Innovations. – 2009 – No. 8. – Page 42-44.
- 4 . Evdokimov F.I. Category "Economic Potential Promyshlennogopredpriyatiya" / F.I

research. Evdokimov, A.V.Mizina/Scientific works. – №. 75. – 2008 . – Page 54-59.

5 . Egorov P. V. Concept of the mechanism of management of financial potential industrial enterprise / Industrial economy. – 2010 . – No. 1. – Page 15-22

6 . Kuntsevich V. O. Concept of financial potential of development of the enterprise and its assessment // Actual problems of economy. – 2011 . – No. 7. – Page 123-130

7 . Masligan A.A. Essence of financial capacity of manufacturing enterprise as economic category // Economic space. – 2009 . – No. 24. – Page 171-177.

8 . Fedonin A.S. Capacity of the enterprise: formation and assessment/Ampere-second. Fedonin, I.M. Repin, A.I.Oleksyuk – M: Finance 2005.

11 Paleev AV Scientific paradigm of forming a business plan, especially investment business planning / Financial Research 4 (41) December, 2013

чата значения диффузного индекса, используемого в практике Банка России и ЕЦБ, лежат в интервале от -100 до 100%. При этом если все анкетируемые банки при ответе на вопрос, по которому рассчитывается диффузный индекс, дадут оценку «значительно ужесточились», то величина индекса составит 100%. Соответственно значению индекса 50% соответствует ответ «несколько ужесточились», 0% – «остались прежними», -50% – «несколько смягчились» и -100% – «значительно смягчились».

Слабые стороны заключаются в следующем:

1. Оценки, даваемые банками, зависят от человеческого фактора, то есть носят субъективный характер, что в результате влияет на качество анкет и как следствие на рассчитываемые индексы УБК. Практика проводимого Отделением по Ростовской области Южного главного управления Центрального банка Российской Федерации (далее – Отделение Ростов-на-Дону) анкетирования банков показала, что зачастую банки не уделяют должного внимания необходимости обдуманного внесения информации в анкету и по всем вопросам проставляют ответ «остались прежними». Бывает, что банки сообщают об изменении УБК по группе заемщиков, кредитования которых они не осуществляют. Малая доля некачественных анкет в общей их массе, по причине усреднения данных при расчете, не окажет существенного влияния на значение индекса. Однако увеличение этой доли исказяет конечный результат. К примеру, 1% некачественных анкет с оценкой «остались прежними» исказяет рассчитываемый индекс на 1%. Для индексов, рассчитываемых Отделением Ростов-на-Дону, погрешность в зависимости от количества опрошенных банков составляет 26 – 28%.

2. Получаемые значения индекса не всегда позволяют дать им верную трактовку. К примеру, значение индекса составит 10%, в случае если 10 из 100 банков-респондентов ответят о значительном ужесточении УБК. В случае если из 100 опрошенных банков 54 ответят о значительном ужесточении УБК, а 44 о значительном их

смягчении, то получается, аналогичный результат – 10%. Оценка, полученная во втором случае, является информативной и характеризует обобщенное направление УБК. В первом же случае необходимо говорить о том, что в целом УБК не изменился, так как 90% банков сообщают именно об этом.

3. Используемая в настоящее время методика работает хорошо только тогда, когда банки, принимающие участие в анкетировании, осуществляют кредитование реального сектора экономики региона (страны) в соизмеримых объемах. Если этот принцип нарушается, то получается, что одни банки, объемы кредитования которых, по причине неверно выстроенной в них кредитной политики, малой ресурсной базы, в разы меньше объемов кредитования других банков, оказывают равное им влияние на индекс УБК, индекс, на основании которого делается вывод об УБК региона или страны в целом.

Отделение Ростов-на-Дону столкнулось со случаем, когда при сопоставлении динамики диффузного индекса УБК, по которому отмечалось ужесточение в 1 квартале 2013 года, с объемом выданных кредитов, наблюдалось существенное и вполне логичное, снижение темпов роста последнего с лагом в 3 квартале 2013 года. Однако при детальном рассмотрении ответов банков установлено, что на существенное снижение объемов кредитования повлияли 4 крупных кредитных организаций, которые в своих анкетах отметили, что УБК в них не изменились. При этом на описываемое ужесточение УБК повлияли оценки банков, объемы кредитования которых изменились несущественно.

С учетом описанных недостатков возникает необходимость видоизменения формул расчета индексов УБК. Также в формулах должны реализовываться следующие механизмы:

о механизм фильтрации заведомо недостоверных данных, заключающийся в учете ответов об изменении УБК по группам заемщиков, только в случае если кредитная организация фактически осуществляет операции кредитования этих групп;

о учета для каждого анкетируемого банка занимаемого им веса на кредитном рынке в разрезе крупного корпоративного бизнеса, субъектов малого и среднего предпринимательства и населения.

Кредитные организации при осуществлении операций кредитования стремятся максимизировать свою прибыль, подбирая и кредитуя клиентов с наиболее рентабельными проектами, обладающими минимальными рисками несвоевременного исполнения обязательств по кредиту. Критерии отбора групп кредитуемых клиентов и условия выдачи им кредитов формируют условия банковского кредитования. От грамотного определения условий банковского кредитования и дальнейшей их корректной модификации под условия изменившейся внешней среды (ситуацией с ликвидностью, конкуренцией, условиями внутреннего и внешнего фондирования, ситуацией в нефинансовом секторе) зависит будущий объем выдаваемых кредитов и как его следствие – прибыль банка. С другой стороны, коммерческие организации, нуждающиеся в краткосрочных и долгосрочных ресурсах, стремятся найти для себя кредитную организацию, условия кредитования которой будут наиболее приемлемы и экономически выгодны. Если банк значительно ужесточит свои условия кредитования по сравнению с другими банками, то это приведет к перетеканию потенциальной клиентуры к конкурентам с более мягкими УБК, что отразится на объемах кредитования. Таким образом, наиболее привлекательные и приемлемые как для клиентов, так и кредитных организаций условия кредитования и определяют консенсусные УБК, впоследствии выражющиеся в объеме кредитования.

Таким образом, представляется возможным записать формулы расчета диффузного индекса УБК и net percentage в следующем виде.

$$DI = \frac{V_{t2} + 0,5 \cdot V_{t1} - 0,5 \cdot V_{s1} - V_{s2}}{V_{t2} + V_{t1} + V_n + V_{s1} + V_{s2}} \cdot 100\% \quad (\text{рис. 3})$$

$$I = \frac{V_{t2} + V_{t1} - V_{s1} - V_{s2}}{V_{t2} + V_{t1} + V_n + V_{s1} + V_{s2}} \cdot 100\%, \quad (\text{рис. 4})$$

где V_{t2} – суммарный объем кредитов, выданных банками, давшими на вопрос об изменении условий кредитования ответ «существенно ужесточились» (оценка -2);

V_{t1} – суммарный объем кредитов, выданных банками, давшими на вопрос об изменении условий кредитования ответ «умеренно ужесточились» (оценка -1);

V_n – суммарный объем кредитов, выданных банками, давшими на вопрос об изменении условий кредитования ответ «существенно смягчились» (оценка +2);

V_{s1} – суммарный объем кредитов, выданных банками, давшими на вопрос об изменении условий кредитования ответ «умеренно смягчились» (оценка +1);

V_{s2} – суммарный объем кредитов, выданных банками, давшими на вопрос об изменении условий кредитования ответ «почти не изменились» (оценка 0);

Можно предположить: имеется 3 КО, объем кредитования за обследуемый квартал которых составляет 60, 30 и 10 млн. рублей соответственно. В случае если все эти КО ответят, что условия УБК в целом существенно ужесточились (проставят оценку -2), то получится.

$$DI = \frac{60 + 30 + 10}{60 + 30 + 10} \cdot 100\% = \frac{100}{100} \cdot 100\% = 100\%$$

В случае если все эти КО ответят о существенном смягчении УБК, то значение диффузного индекса будет равно 100%. В случае кризисных явлений в экономике или кредитного бума объемы кредитования, используемые в формуле, будут соизмерно изменяться по всем анкетируемым КО, что не окажет заметного влияния на конечный результат.

Если одна группа кредитных организаций, имеющих несущественный объем кредитования, примерно 10 млрд. рублей (10% от общего объема выданных за анализируемый период кредитов), отметит в анкете о существенном изменении УБК, а другая объем кредитования которой, по причине более выгодных условий кредитования, составит 90 млрд. рублей (90% от общего объема), ответит, что их УБК почти не изменились, то рассчитываемое значение индекса компенсируется второй группой.

зиса все кредиторы одновременно выставят требования, то организация сможет расплатиться со всеми, не реализуя производственных запасов или оборудования и соответственно не нарушая производственного цикла. Таким образом, расплатившись с кредиторами, организация не испортит своей кредитной истории и репутации, и тем самым сохранит доступ на рынки капитала, а значит, возможности пополнения финансового потенциала за счет внешних источников финансирования.

В настоящее время российские организации могут использовать следующие собственные источники пополнения финансовых и инвестиционных ресурсов – чистая прибыль, средства фонда накопления и амортизационные отчисления. Однако ввиду незначительности последних организаций не могут в большинстве случаев самостоятельно финансировать свои текущие инвестиционные потребности, что явно сужает их возможности по развитию. Выход из сложившейся ситуации – привлечение заемных средств с целью финансирования инвестиционных решений в дополнение к собственным инвестиционным ресурсам, что, несомненно, будет вносить соответствующие корректировки в управление инвестициями на каждом конкретном предприятии и привлечение средств сторонних инвесторов.

В настоящее время организации имеют следующие варианты аккумуляции средств инвесторов со стороны:

- дополнительную эмиссию акций, облигаций под конкретный инвестиционный проект;

- привлечение денежных средств инвесторов на условиях долевого финансирования с последующим закреплением доли прибыли за инвестором после реализации инвестиционного проекта;

- залог части уставного капитала в виде акций, имеющих право голоса, в обеспечение возврата заемных (привлеченных) денежных средств.

Таким образом, содержание стратегии управления финансово-экономическим потенциалом зависит, прежде всего, от постоянно изменяющейся макроэкономиче-

ской ситуации (это свидетельствует о том, что стратегия управления финансовым потенциалом непостоянна и должна корректироваться адекватно происходящим изменениям). Поэтому каждая организация должна формировать индивидуальную стратегию управления финансово-экономическим потенциалом, с учетом отраслевой принадлежности, финансовой стратегии и специфики функционирования. Следовательно, эффективность управления финансовым потенциалом предприятия неразрывно связана с утвержденными стратегическими целями хозяйствующего субъекта, доступом на рынки капитала и качеством действующей системы менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балабанова Л.В. Управление потенциалом предприятия. – 2008. – С.153.
2. Белоусов Р. А., Рост экономического потенциала, М., 1971.
3. Воронкова А.Э. Потенциал предприятия как основа его долгосрочного развития. // Актуальные проблемы экономики . № 4. – 2009 – С. 77-84 .
4. Ворсовский А.Л. Теоретические основы потенциала предприятия// Инновации. – 2009 – № 8 . – С. 42-44 .
5. Евдокимов Ф.И. Исследование категории « Экономический потенциал промышленного предприятия » / Ф.И. Евдокимов, А.В. Мизина // Научные труды . – № 75. – 2008 . – С. 54-59 .
6. Егоров П.В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия / Экономика промышленности . – 2010 . – № 1 . – С.15-22
7. Кунцевич В.О. Понятие финансового потенциала развития предприятия и его оценки // Актуальные проблемы экономики . – 2011. – № 7 . – С. 123-130
8. Маслиган А.А. Сущность финансового потенциала производственного предприятия как экономической категории // Экономическое пространство . – 2009. – № 24 . – С. 171-177.
9. Федонин А.С., Потенциал предприятия: формирование и оценка /А.

ской перспективе систему финансового менеджмента в целом.

В процесс управления финансово-экономическим потенциалом организации включается управление экономическим состоянием, в основе которого лежит сопоставление собственного капитала с нефинансовыми активами. При этом необходимо создать условия для формирования прогноза равновесного (сбалансированного) движения финансовых потоков с учетом денежной и неденежной формы дохода и активов.

Критерием данного соответствия является финансово-экономическое равновесие, которое характеризуется равенством собственного капитала (СК) и нефинансовых активов (НФА), а также равенством заемного капитала (ЗК) и финансовых активов (ФА). Второе равенство является следствием первого, так как общая величина капитала, находящегося в обороте – собственного и заемного – всегда равна сумме всех активов. Обе указанные величины, по сути, представляют собой имущество организации, находящееся в данный момент в его распоряжении и в обороте. С точки зрения практики состояние экономического равновесия – это точка отсчета, вокруг которой происходят непрерывные колебания, то есть достигнуть

такого состояния в чистом виде не представляется возможным. Параметры экономического равновесия играют существенную роль при оценке финансово-экономической устойчивости, ее изменений во времени в рамках одной и той же организации или колебаний вокруг среднего уровня по разным организациям, принадлежащим одной отрасли.

Рост собственного капитала над величиной нефинансовых активов является положительным отклонением от точки равновесия. При этом величина заемного капитала меньше финансовых активов, следовательно, организация платежеспособна. И, наоборот, отклонение от точки равновесия в сторону снижения собственного капитала по сравнению с нефинансовыми активами является отрицательным. В этом случае обязательства, принятые данной организацией перед институциональными инвесторами и другими кредиторами больше финансовых активов, то есть больше всей величины заемного капитала.

Уровень изменения финансово-экономического потенциала организации может быть представлен в наиболее общем виде тремя характеристиками: превалированием собственных средств, финансовым равновесием, превалирование и заемного капитала (таблица 1).

Таблица 1 – Соответствие финансово-экономического потенциала и финансового равновесия организации

Превалирование собственных средств	СК > НФА ФА > ЗК	Высокий уровень финансового потенциала
Финансовое равновесие	СК = НФА ЗК = ФА	Достаточный уровень финансового потенциала для функционирования организации
Превалирование заемных средств	СК < НФА ФА < ЗК	Низкий уровень финансового потенциала

Таким образом, указанные показатели выступают в качестве индикаторов измерения уровня финансово-экономического потенциала и предопределяют финансовую устойчивость и финансовое равновесие предприятия.

Для каждой организации существует собственная точка финансово-экономического равновесия, которая является расчетной величиной. Долгосрочные и

текущие нефинансовые активы обеспечиваются собственным капиталом предприятия, что и определяет уровень финансово-экономического равновесия. Это означает, что заемный капитал уравновешивается финансовыми активами, то есть финансовые активы полностью покрывают обязательства организации. Такое финансовое положение является устойчивым, когда в случае возникновения экономического кри-

пой и будет близко к нулю (то есть оценке второй группы).

$$DI = \frac{10 + (0 \cdot 90)}{10 + 90} \cdot 100\% = 10\%, \text{ также}$$

и $I=10\%$ (то есть фактически полученные величины индексов, показывают, что кредитные организации, доля в объеме кредитования которых составила только 10%, ужесточили свои УБК.)

Если предположить, что выборка анкетируемых КО состоит из 10 банков, то при расчете DI по используемой в настоящее время методике (рис.2), при условии, что 5 из 10 банков значительно ужесточили УБК, DI составит 50%, в случае если о значительном ужесточении сообщат 8 банков из 10, то DI составит 80%. Полученный результат будет верен только в условиях соизмеримости объемов кредитования анкетируемых банков, что не соответствует реальным условиям рынка кредитования и, как следствие, дает недостоверное значение DI .

В предлагаемую улучшенную формулу расчета DI также заложен механизм фильтрации заведомо недостоверных данных. Например, если анкетируемый банк при ответе на вопросы анкеты, несмотря на отсутствие операций с корпоративными клиентами, отметит ужесточение УБК по данной категории заемщиков, то его ответ не будет учтен, так как оборот по проводимым им операциям равен нулю.

Почему в описываемой методике предлагается использовать объем операций кредитования, а не их сальдо? Несмотря на простоту использования остатка по ссудным счетам в предлагаемой формуле и более точный результат, по сравнению с используемой в настоящее время методикой, остаток по ссудным операциям имеет существенный недостаток перед использованием оборота.

Формулу остатка по ссудным счетам можно записать как

$$S = V_{выд} - V_{погаш} + S_{ex} \quad (\text{то есть сумма уже сформировавшегося на начало отчетного периода остатка по ссудам и разницы объемов выданных и погашенных кредитов в отчетном периоде})$$

Так как S_{ex} имеет аналогичную формулу только для предыдущего периода, то S записывается следующим образом.

$$S = \sum_{t=m}^n V_{выд} - \sum_{t=m}^n V_{погаш}, \text{ где}$$

$V_{выд}$ – объем выданных кредитов в отчетный период t ;

$V_{погаш}$ – объем погашенных кредитов в отчетный период t , за исключением погашений кредитов выданных ранее периода n ;

t – отчетный период;

m – последний отчетный период, используемый для расчета;

n – отчетный период, по которому имеется самая ранняя из непогашенных в период m ссуда;

Следовательно, S складывается из непогашенных остатков ссуд, выдача которых сильно распределена во времени, и в S , к примеру, могут войти как непогашенные кредиты, выданные в текущем месяце на полгода, так и выданные два года назад сроком на 5 лет. Именно это обстоятельство не позволяет использовать остатки в предлагаемом методе расчета индексов УБК. Если использовать остаток, то возможны ситуации, в которых некоторые обследуемые банки имеющие, по сравнению с другими банками, относительно малые обороты в рассчитываемом периоде (в силу недавних неудачных изменений своей кредитной политики или недостаточной величины ресурсной базы), но имеющие значительный кредитный портфель, состоящий главным образом из долгосрочных кредитов, выданных более года назад, будут оказывать существенное влияние на рассчитываемые индексы. Искажается полученный результат, оценивая ответы банков об изменении УБК не только через результаты деятельности в отчетном периоде, но и внося в эту оценку лишний «шум» в виде эха достижений предыдущих лет. Поэтому в предлагаемой формуле используются данные об объеме.

Таким образом, достоинства предлагаемого подхода расчета индексов УБК заключаются в получении более точного и помехоустойчивого результата по сравне-

нию с используемой в настоящее время методикой.

Основной недостаток данного подхода – трудоемкость, связанная с необходимостью обработки значительного объема информации об объемах кредитных операций по каждому анкетируемому банку, что

в принципе несложно реализовать на ПЭВМ. Также в целях получения наиболее точных расчетов индексов УБК необходимо обеспечить качественное заполнение анкет УБК со стороны кредитных организаций, имеющих существенные по сравнению с другими объемы кредитования.

Таблица 1 – Анализ результатов, полученных при применении рассмотренных методик (пример 1)

Наименование КО	Оценка УБК					Объем операций, млрд. рублей	Значение индекса по действующей методике	Значение индекса по предлагаемой методике	Абсолютное отклонение	
	-2	-1	0	+1	+2				I	DI
Банк 1	+					10				
Банк 2	+					10				
Банк 3	+					10				
Банк 4		+				10				
Банк 5		+				10				
Банк 6			+			10				
Банк 7			+			10				
Банк 8			+			10				
Банк 9			+			10				
Банк 10			+			10				
Итого	3	2	5	1	0	100				

Источник: составлено авторами

Таблица 2 – Анализ результатов, полученных при применении рассмотренных методик (пример 2)

Наименование КО	Оценка УБК					Объем операций, млрд. рублей	Значение индекса по действующей методике	Значение индекса по предлагаемой методике	Абсолютное отклонение	
	-2	-1	0	+1	+2				I	DI
Банк 1	+					12				
Банк 2	+					8				
Банк 3	+					10				
Банк 4		+				14				
Банк 5		+				7				
Банк 6			+			9				
Банк 7			+			16				
Банк 8			+			5				
Банк 9			+			11				
Банк 10			+			8				
Итого	3	2	5	1	0	100				

Источник: составлено авторами

Из приведенных расчетов видно, что при условии одинакового объема операций кредитования во всех анкетируемых банках, получается абсолютно идентичный результат при расчете индексов УБК по используемой в настоящее время и рассматриваемой альтернативной методике (таблица 1). В случае если объемы кредитования анкетируемых банков являются

соизмеримыми (таблица 2), то отклонение индексов, рассчитываемых по рассматриваемым методикам, незначительно, и для расчета вполне подходят формулы 1 и 2.

В случае если основной объем кредитования сконцентрирован в нескольких банках, то использование формул 1 и 2 может дать результат, не соответствующий реальной ситуации.

Основной целью управления финансово-экономическим потенциалом является максимизация финансовых результатов на основе оптимизации финансовых потоков. Для этого организация должна разрабатывать и использовать соответствующие стратегии финансирования.

В общем виде под стратегией управления финансово-экономическим потенциалом организации целесообразно понимать комплекс мер по управлению финансовы-

ми ресурсами предприятия с целью получения экономического эффекта, обеспечения непрерывного производственного процесса и расширенного воспроизводства.

Этапы в совокупности с используемыми соответственно элементами механизма формирования стратегии управления финансово-экономическим потенциалом представлены на рис. 4.

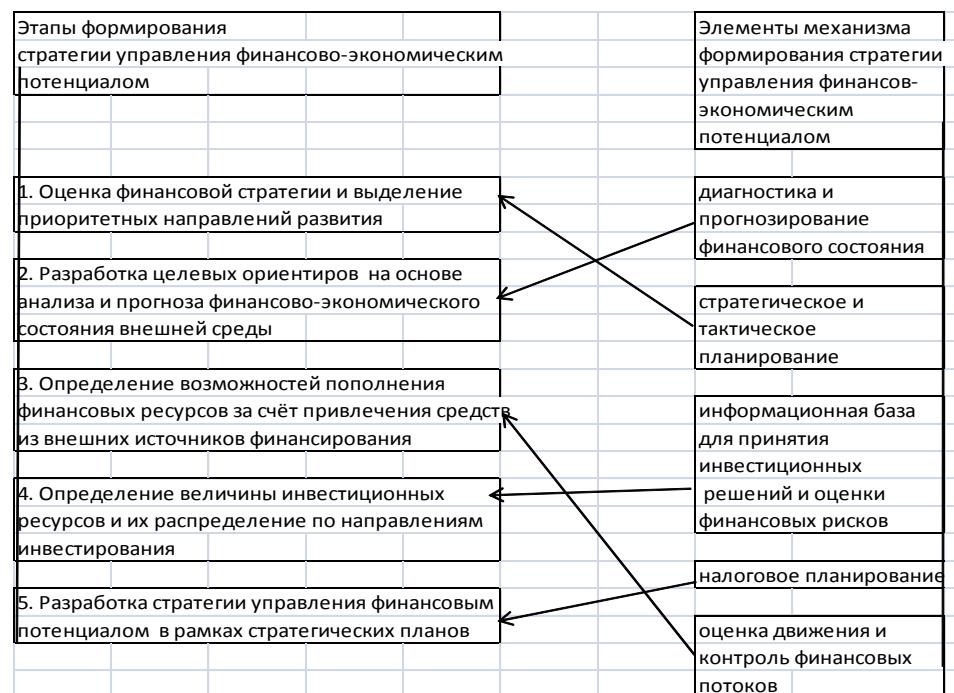


Рисунок 4 – Этапы и соответствующие им элементы механизма формирования стратегии управления финансово-экономическим потенциалом

Следует отметить, что содержание каждого этапа и соответствующего ему элемента механизма стратегии управления финансово-экономическим потенциалом зависит от внешней среды, от тех изменений, которые происходят в макроэкономике, а также от общей стратегии развития предприятия.

Надо отметить, что указанные элементы стратегии управления финансово-экономическим потенциалом в результате определяют конкурентоспособность любой организации, имеющей своей целью извлечение положительного экономического эффекта. Достижение именно такой цели что должно обеспечить в стратегиче-

во многом зависит от эффективности разработанной финансовой стратегии.

Формирование и реализация стратегии в области финансов, направлены на

поддержку конкурентоспособного потенциала предприятия и включают определенные механизмы и инструменты, представленные на рис. 3.

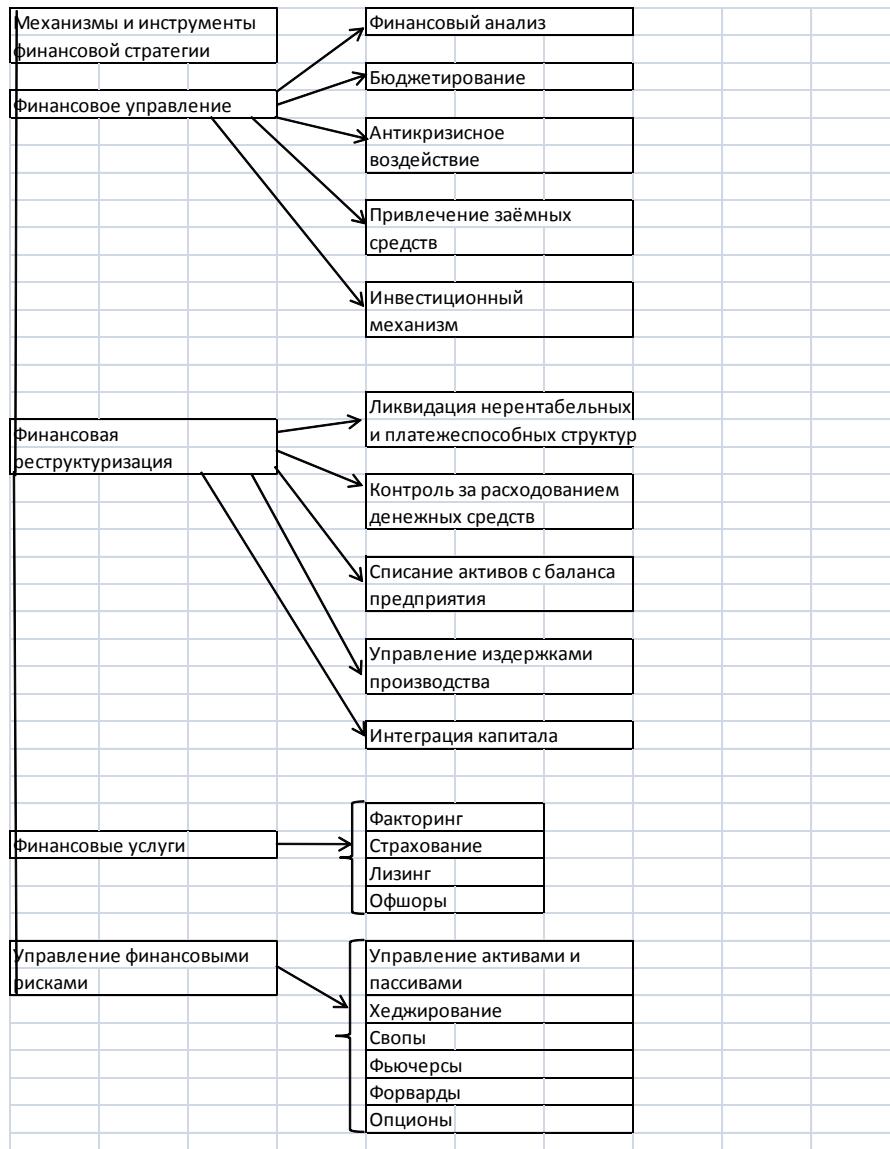


Рисунок 3 – Механизмы и инструменты финансовой стратегии.

Таблица 3 – Анализ результатов, полученных при применении рассмотренных методик (пример 3)

Наименование КО	Оценка УБК					Объем операций, млрд. рублей	Значение индекса по действующей методике	Значение индекса по предлагаемой методике	Абсолютное Отклонение		
	-2	-1	0	+1	+2				I	DI	I
Банк 1	+					2	40,0000	35,00000	-33,0000	-35,50000	73,00000
Банк 2	+					4					
Банк 3	+					2					
Банк 4	+					3					
Банк 5	+					2					
Банк 6					+	46					
Банк 7			+			10					
Банк 8			+			6					
Банк 9			+			17					
Банк 10			+			8					
Итого	3	2	5	1	0	100					

Источник: составлено авторами

В таблице 3 распределение оценок УБК, данное банками, останется аналогичным оценкам, приведенным в таблице 1. Индекс I характеризует, что УБК ужесточили 40% банков, при этом, если индекс I рассматривать в совокупности с DI (35%), то видно, что в подавляющем количестве банков УБК ужесточились в значительной степени. Значения индексов, полученные по

предлагаемой методике в рассматриваемом примере, показывают, что кредитные организации, кредитная политика и условия кредитования которых обусловили спрос на их кредитные ресурсы со стороны заемщиков, выразившийся в предоставлении заемщикам кредитов в наибольшем объеме, смягчили свои УБК. 33% чистого объема кредитов выдано со смягченными УБК.

Таблица 4 – Анализ результатов, полученных при применении рассмотренных методик (пример 4)

Наименование КО	Оценка УБК					Объем операций, млрд. рублей	Значение индекса по действующей методике	Значение индекса по предлагаемой методике	Абсолютное Отклонение		
	-2	-1	0	+1	+2				I	DI	
Банк 1	+					1	80,0000	80,00000	10,0000	10,00000	70,00000
Банк 2	+					1					
Банк 3	+					2					
Банк 4	+					1					
Банк 5	+					1					
Банк 6			+			70					
Банк 7			+			20					
Банк 8			+			1					
Банк 9			+			1					
Банк 10			+			2					
Итого	3	2	5	1	0	100					

Источник: составлено авторами

Индексы I и DI, рассчитанные по используемой методике, характеризуют, что УБК в значительной мере ужесточили 80% банков. Значения индексов, полученные по предлагаемой методике, показывают, что ужесточение УБК составляет только 10%.

Из приведенных расчетов видно, что используемая в настоящее время методика расчета индексов УБК дает корректный результат только при равном либо соизмеримом распределении объемов кредитования в обследуемых банках. В случае если

это условие не выполняется, то данная методика дает неточный, а в ряде случаев и недостоверный результат.

Анализ УБК позволяет выявить причины различий в динамике процентных ставок на различных сегментах кредитного рынка. Соответствие индексов УБК динамике показателей макроэкономической статистики отражает способность российских банков оценивать ситуацию в нефинансовом секторе за счет анализа финансового положения действующих и потенциальных заемщиков, что предоставляет возможность использовать индексы УБК в качестве опережающих индикаторов, отражающих перспективы развития ситуации в нефинансовом секторе российской экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Егоров А.В., Карамзина А.С., Чекмарева Е.Н. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования. – Деньги и кредит, 2010. – №10. – С.16.
 2. Weinbach G. The Federal Reserve's Senior Loan Officer Opinion Survey // IFC Bulletin, Basel: BIS, 2009.
- BIBLIOGRAPHICAL LIST**
1. Hagenow A.V., Karamzin A.S., Chekmareva E.N. Analysis and monitoring conditions of Bank lending. – Money and credit, 2010. – №10. – P.16.
 2. Weinbach G. The Federal Reserve's Senior Loan Officer Opinion Survey // IFC Bulletin, Basel: BIS, 2009.

Финансово-экономический потенциал организации – это, взаимосвязанная функционально, совокупность экономического и финансового потенциала, которая позволяет максимально эффективно реализовать стратегические цели и направления развития предприятия.

Экономический потенциал можно рассматривать как синтез ресурсного и производственного потенциала. При этом ресурсный потенциал включает три подвида ресурсов: технико-технологические, трудовые (кадровые) и материальные (которые состоят из материально-сырьевых, энергетических и топливно-технологических).

Финансовый потенциал характеризуется возможностью привлечения финансирования для развития операционной и финансовой деятельности, в соответствии с определенными стратегическими направлениями и генерирует, таким образом, все финансовые ресурсы, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности. Следовательно, финансовый потенциал обеспечивает возможность преобразования экономического потенциала в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия в финансовые результаты. В финансовый потенциал входят финансовые ресурсы, которые включают собственные средства, и возможные величины использования заемных и привлечённых средств.

Такой подход позволяет учесть основные особенности финансово – экономического потенциала организации как управляемой подсистемы и определить его сущность следующим образом:

1. Финансово-экономический потенциал организации – это сложная система потенциалов, между которыми существуют многообразные связи и отношения, образующие в совокупности сложные по структуре производные потенциалы;

2. Финансово-экономический потенциал организации существует в условиях постоянного риска и интенсивного воздействия внешних макроэкономических факторов, поэтому к нему предъявляются жесткие требования по обеспечению расширенного воспроизводства с целью поддержания фи-

нансового равновесия, устойчивого функционирования и развития организации.

Итак, финансово-экономический потенциал организации отражает возможности экономической и финансовой системы предприятия мобилизовать финансовые ресурсы и производственные силы для достижения поставленных целей. Выявленные элементы финансово-экономического потенциала, а также факторы, влияющие на его экономическую составляющую, определяют и финансовое обеспечение основной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Сформированный подход выступает в качестве основы для разработки предложений по управлению финансово-экономическим потенциалом.

Управление финансово-экономическим потенциалом предприятия можно осуществить в рамках финансового менеджмента, основной целью которого является максимизация благосостояния собственников, исходя из эффективного использования финансовых ресурсов. Устойчивое финансовое состояние предприятия является необходимой основой его эффективной деятельности, поскольку от этого зависит своевременность и полнота погашения всех обязательств, включая оплату труда работников, расчеты с бюджетом, банками и поставщиками материальных ресурсов, выплату дивидендов.

Проблема поиска путей укрепления финансового положения предприятия предопределила актуализацию поиска путей управления финансово-экономическим потенциалом организации. Причем решение этой проблемы носит как теоретический, так и практический характер, обусловленный спецификой современных экономических отношений и несовершенством методологического подхода к ее решению.

Финансовое состояние и финансовые результаты деятельности определяют уровень финансово-экономического потенциала предприятия и уровень эффективности управления финансовыми ресурсами, что имеет большое значение в условиях недостатка и ограниченности денежных средств.

Укрепление финансово-экономического потенциала организации

ресурсов. Поэтому необходима движущая сила, способная привести эти ресурсы в динамическое состояние, в качестве которой выступает финансовый потенциал. Стоит представить финансово-хозяйственную деятельность организации через призму её финансово-экономического потенциала схематично на рис. 1.

Очевидна первичность экономического потенциала, в процессе реализации которого формируются финансовые ресурсы, позволяющие организации функционировать и развиваться. Из общего объёма аккумулированных финансовых ресурсов вы-

деляют инвестиционные ресурсы (денежные средства, направляемые на стратегическое развитие организации), которые распределяются по направлениям инвестирования, приносящим определённый финансовый результат, позволяющий поддерживать уровень экономического потенциала. Исходя из данных суждений, с практической точки зрения невозможно рассматривать экономический потенциал в отрыве от финансового и, наоборот. Поэтому целесообразно использовать термин финансово-экономический потенциал (рис. 2).

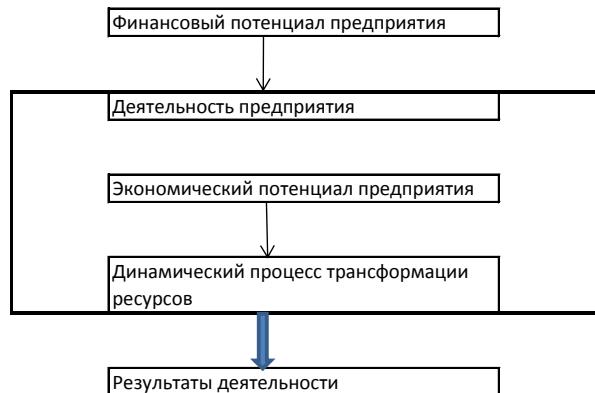


Рисунок 1. Схема реализации финансового потенциала предприятия¹

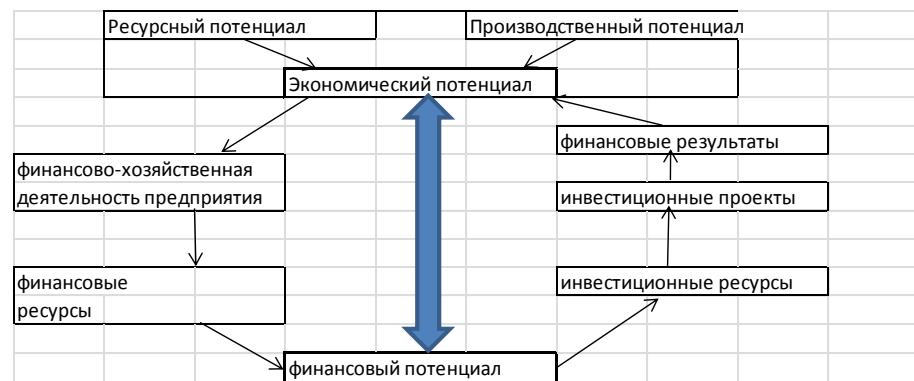


Рисунок 2 – Взаимосвязь экономического и финансового потенциала.

¹Федонин А.С., Потенциал предприятия: формирование и оценка /А. С. Федонин, И. М. Репина, А. И. Олексюк – М.: Финансы 2005.

Патракеев А.А.,
аспирант кафедры
«Финансово-экономический инжиниринг»
Ростовского государственного
экономического университета
(РГЭУ «РИНХ»)
Эл. почта: alex.patrakeev@gmail.com

ДЕТЕРМИНАНТЫ СТОИМОСТИ ПУБЛИЧНЫХ БАНКОВ: СТРУКТУРА И УРОВЕНЬ ЗНАЧИМОСТИ

Представленный в статье анализ выборки 292 публичных банков мира выполнен на основе аппарата регрессионного анализа. Результатом исследования является обоснование значимости и силы воздействия исследуемых ценообразующих факторов на основе анализа оценок регрессионного уравнения.

Ключевые слова: публичные банки, банковский капитал, регрессионная модель, оценка стоимости банков, сравнительный подход к оценке.

Patrakeev A.A.

THE VALUE CREATING FACTORS OF BANK CAPITAL: A CROSS-COUNTRY ANALYSIS OF THE SIGNIFICANCE THE INTENSITY OF IMPACT

The conducted economic and statistical research of 292 public banks around the world based on regression analysis has allowed to develop methodology of the comparative valuation for public banks. The result of the research justifies significance and the intensity of impact of bank capital's value factors. Particular attention is given to justification of initial set of analyzed model variables.

Keywords: public banks, bank capital, price factors, regression model, bank's valuation, comparative valuation

Среди современных исследований, которые представляется возможным прямо или косвенно отнести к области анализа ценообразующих факторов возможно отметить, прежде всего, анализ детерминант ин-

тегральной эффективности и риска на примере европейских банков [1], стратегической эффективности банков развивающихся рынков капитала на примере банков России, Украины и Казахстана [2], рентабельности до и во время кризиса на примере швейцарских банков [3], рентабельности банков на примере рынка Нигерии [4]; структуры капитала европейских и американских банков [5], а также исследования для стран с развивающимися экономиками [6].

Понимание степени и формы воздействия ценообразующих факторов (рентабельность, ликвидность, платежеспособность, состояние национальной экономики) представляет практическую значимость с точки зрения процедур применения сравнительного подхода. А именно – проведения корректировок рыночных цен выбранных объектов-аналогов на различия в их капитализации, обусловленных различными ценообразующими факторами, представляется невозможным провести корректное усреднение их стоимостей для целей определения достоверной рыночной стоимости.

Использование отмеченной методологии крайне актуально в случае проведения оценки для первичного и последующего размещения капитала на фондовом рынке (IPO и SPO соответственно), сделки приватизации государственных банковских структур (которые также могут проводиться в рамках IPO/SPO процедур), а также сделки слияний и поглощений (M&A). Именно в рамках таких сделок достаточно часто реализуются конфликт интересов организаторов сделки и продавцов, с одной стороны, и покупателей – с другой. Например, в случае поглощения европейского подразделения Volksbank российским ОАО «Сбербанк России» ущерб покупателю в виде недоформированных резервов на проблемные активы был выявлен спустя год после сделки. При этом важно отметить, что в период объявления закрытия операции купли-продажи цены банков-аналогов, озвученные руководителем ОАО «Сбербанк России» и учитывавшиеся для обоснования цены приобретения с точки зрения верхней границы аналогов, явно отличались от имеющихся данных на начало 2011 года. В частности,

для 67% из 191 статистически доступного с точки зрения уровня P/BV публичного банка Европы по состоянию на начало 2007 капитализация составляла не более 0,8 капитала ($P/BV < 0,8$, более подробная структура распределения приведена на рисунке 2). Детальное исследование взаимосвязей и структуры ценообразующих факторов европейских банков приводится в предыдущей публикации автора [7].

Методология и допущения исследования

Выборка. Для данного исследования рассматриваются публичные банки, акции которых обращаются на бирже, что предполагает публикацию их котировок и ценообразующих факторов. Прежде всего – финансовой отчетности (рассмотрение в качестве объекта исследования именно публичных банков обусловлено доступностью статистики по основ-

ным финансовым ценообразующим факторам и рыночным котировкам их акций). В качестве объекта исследования принимается выборка публичных банков, фактически собранная для целей реализации данного исследования на основе базы данных «*Infinancials*». Полученные данные были собраны за период по состоянию на начало 2011 года.

Инструментарий. Для выявления зависимости между объектом исследования – рыночным уровнем стоимости банковского капитала и ценообразующими факторами можно воспользоваться стандартным инструментарием корреляционно – регрессионного анализа. В качестве базовых переменных рассматриваются общепринятые, в том числе в рамках приведенного выше обзора литературы, переменные финансового состояния коммерческих банков (таблица 1).

Таблица 1 – Спецификация переменных регрессии и гипотезы их связи с результатирующим показателем P/BV

№ п/п	Фактор	Показатель	Обозначение	Гипотеза о направленности связи факторов с рыночной стоимостью капитала банков
1	Уровень закредитованности национальной экономики банка	Долг/ВВП	Debt/GDP	-
2	Уровень роста за последний год	Среднегодовой квартальный рост (прокси-переменная)	Gr.rt.	+
3	Оценка уровня ликвидности банка – фактор основного бизнеса	Чистые ссуды/объем депозитов (прокси-переменная)	Net loans/Tt. depsts	+
4	Потенциал роста	Однолетний рост «чистого банковского дохода» (чистые процентные + операционные доходы, прокси-переменная)	Gr.NBI	+
5	Масштаб бизнеса	Объем активов	Assts	+
6	Оценка уровня ликвидности банка – фактор прочих операций	Прочие активы/Прочие обязательства (прокси-переменная)	Oth.assts/Oth.liab.	+
7	Эффективность размещения активов	Индекс рентабельности активов	Ind.ROA	+

В качестве формы зависимости рассматривается линейный и нелинейный – степенной вид соответственно. Второй вид зависимости является достаточно распространенным в классической экономической теории производителя [8], в современной теории оценки активов [9], а также теории эконометрического моделирования

в целом [10]. Элементы аналогичного вида зависимостей используются и в рамках современных исследований ценообразующих факторов банковского капитала [11].

Кроме того, использование зависимости второго вида обусловлено возможностью его линеаризации через натуральный логарифм и соответственно наглядного сопостав-

крытым вопрос разработки единого подхода к сущности и элементному составу финансового потенциала.

Исследование современных подходов к определению понятия «финансовый потенциал» показало, что большинство учёных отождествляют финансовые ресурсы, возможности финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов и финансовый потенциал. В частности, Бритченко И.Г. считает, что финансовый потенциал организации – это объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов, которыми она может распоряжаться для своего развития. Экономисты Евдокимов Ф.И., Мизина О.В. отождествляют финансовый потенциал с возможностями финансовой системы к эффективному распределению финансовых ресурсов.

Кунцевич В.О. предлагает использовать понятие «финансовый потенциал развития предприятия» как совокупность финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, возможностей по их привлечению, эффективному управлению ими для достижения поставленных тактических и стратегических целей.

Анализ трактовок финансового потенциала дает возможность выделить особенности раскрытия его сущности в экономической литературе:

1. Финансовый потенциал рассматривается, как правило, в территориальном разрезе. Изначально «финансовый потенциал» рассматривался с позиции регионального уровня, а именно оценивался финансовый потенциал административно-территориальной единицы – общий объем финансовых ресурсов, который образуется за счет всех источников или финансирования в рамках административного округа (области, района, города, села, поселка).

2. Зачастую «финансовый потенциал» в экономической литературе используется как синоним «налогового потенциала». Такой подход обусловлен отсутствием четкой методологии и особенностями перевода на русский язык англоязычных терминов. Необходимо уточнить, что сущностно финансовый и налоговый потенци-

ал обозначают принципиально разные экономические явления, имеют разный состав и характеризуют разное влияние на финансовую и бюджетную систему. Финансовый потенциал включает весь спектр финансовых ресурсов, в то время как налоговый является лишь частью государственных финансовых ресурсов. Кроме того, состав финансового потенциала может быть расширен за счёт ресурсов, которые вовсе не являются объектом налогообложения или попадают под налогообложение частично.

3. Большая часть публикаций по теории финансового потенциала посвящена исследованию потенциала как оценочного показателя финансовых возможностей организаций. При этом финансовый потенциал является составной частью экономического потенциала предприятия.

Исследовав особенности подходов к трактовке понятий «экономический потенциал» и «финансовый потенциал» целесообразно синтезировать информацию и определить термин «финансово-экономический» потенциал. Как разнятся подходы к пониманию финансового и экономического потенциала, так нет и единого мнения о том, что содержательно собой представляет финансово-экономический потенциал. Например, Олексюк О.И. считает, что структура экономического потенциала предприятия состоит из трудового, инвестиционного, инновационного, технико-технологического, маркетингового, финансового и потенциала нематериальных активов и потенциала организационной структуры управления, то есть потенциалов более низкого уровня. В соответствии с этим подходом финансовый потенциал рассматривается как составная часть экономического потенциала.

Быков В.Г., Ряснянский Ю.М. в своей работе «Финансово-экономический потенциал предприятий общегосударственного значения – оценка и управление» отмечают, что финансовый и экономический потенциал находятся на одной ступени в иерархии возможностей организаций. Так, если экономический потенциал имеет статичный характер и представляет собой возможность использования сконцентрированных

удовлетворить потребности организаций. Для нивелирования указанных пробелов, с целью повышения эффективности функционирования российских организаций следует всесторонне исследовать категорию "финансовый потенциал", выявить существенные особенности финансово-экономического потенциала, на основе чего сформировать рекомендации по разработке стратегии управления финансово-экономическим потенциалом при решении инвестиционных задач на российских предприятиях.

Впервые в отечественной литературе зародилось понятие «экономический потенциал», использовал его С. Г. Струмин в 1954 году. Под экономическим потенциалом он понимал совокупную производственную силу труда всех трудоспособных членов общества.

Экономист Р. В. Марушов исследует экономический потенциал с позиции обеспечения возможностей предприятия эффективно функционировать в долгосрочной перспективе и достигать стратегических целей, исходя из использования имеющихся ресурсов. В соответствии с данным определением экономический потенциал должен изменяться в результате корректировки целей предприятия и иметь долгосрочный характер.

Белоусов Р.А. исследует экономический потенциал с точки зрения регионоведения как предельные показатели экономической деятельности территории, исходя из совокупности возможностей по организации финансово-хозяйственной деятельности предприятий в рамках существующих или возможных условий и ограничений территориально-отраслевого, законодательного, организационно-технического и финансового характера.¹

Чайникова Л.Н. считает, что экономический потенциал организации состоит из совокупности человеческого, основного и оборотного капитала, а его уровень зави-

сит от умения использовать ресурсы организации.²

Изучение различных точек зрения учёных позволяет выделить четыре основных подхода к пониманию сущности экономического потенциала:

1. Экономический потенциал представляется как способность обеспечения жизнедеятельности отраслей экономики и отдельных организаций.

2. Экономический потенциал с позиции совокупности имеющихся ресурсов.

3. Экономический потенциал как результат эффективной реализации и экономических, финансовых и производственных отношений между контрагентами.

4. Отождествление терминов «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народнохозяйственный потенциал».

Дифференциация определений объясняется тем, что каждый учёный выделяет одну из черт экономического потенциала, не синтезируя весь спектр информации. Общим для всех указанных выше определений экономического потенциала является связь его с различными видами ресурсов, которыми располагает та или иная организация, с условиями внутренней и внешней среды, позволяющими реализовывать потенциальные возможности предприятий, со способностью ресурсов удовлетворить определённые потребности.

Несмотря на всестороннее исследование категории экономического потенциала, малоизученным остается финансовый потенциал. Проблемам финансового потенциала предприятия посвящен ряд публикаций таких учёных как Л. И. Федулова, И. Г. Бритченко, Н. С. Краснокутская, однако, в экономической литературе отсутствует четкое определение финансового потенциала. В научных трудах внимание акцентируется на важности и своевременности изучения проблем финансового потенциала предприятия как с точки зрения теории, так и практики и остается нерас-

ления со стандартной линейной формой зависимости регрессанта от регрессоров.

Соответственно общий вид рассматриваемых зависимостей может быть представлен следующим образом:

$$1) \quad y = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i + \varepsilon$$

$$2) \quad y = \beta_0 \prod_{i=1}^k x_i^{\beta_i}, \text{ что эквивалентно}$$

$$\ln y = \ln \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i \ln x_i + \varepsilon,$$

где y – зависимая переменная (P/BV), β_0 – постоянный независимый член регрессии, x_i – регрессоры отмеченных выше 7 ценообразующих факторов – детерминант рисков и возможностей развития банков (соответственно $k = 7$), ε – случайная составляющая, ошибка аппроксимации согласно принятой форме зависимости.

Результаты исследования

Рассматриваются результаты статистического оценивания форм зависимости вида 1

и 2 (таблица 2). Проведена проверка моделей на наличие гетероскедастичности (непостоянства дисперсии остатков $D\xi_i \neq \sigma^2, i = 1, \dots, n$) и автокорреляции (ковариация случайных ошибок любых двух разных наблюдений не равна нулю $cov(\xi_i, \xi_j) \neq 0, где i \neq j$) остатков и мультиколлинеарности переменных в моделях. Для определения гетероскедастичности был использован тест Уайта, для автокорреляции – тест Дарбина-Уотсона, мультиколлинеарности – как анализ матрицы корреляций (r_{ij} достигает высоких значений более 0,7; $i \neq j$), так и VIF-тест, демонстрирующий, насколько увеличивается дисперсия оценки коэффициента регрессора в случае существования мультиколлинеарности ($VIF = \frac{1}{1 - R_j^2}, j = 1, \dots, n$).

Таблица 2 – Сравнение регрессионных форм зависимости

	Обозначение	Модель 1 – линейный вид переменных			Модель 2 – логарифмический вид переменных		
		β	t	P	β	t	p
Независимая переменная уравнения	Intercept	-18,74	-11,50	0,00	-5,22	-5,56	0,00
Независимый член уравнения	Debt/GDP	-0,52	-15,08	0,00	-0,63	-19,32	0,00
Долг/ВВП	Gr.rt.	0,46	7,11	0,00	1,35	7,16	0,00
Среднегодовой квартальный рост ВВП	Net loans/Ttl. dep-sts (2010 г.)	-0,10	-3,07	0,002	-0,09	-3,10	0,002
Чистые ссуды/Объём депозитов	Gr.NBI	0,31	6,38	0,00	0,14	7,66	0,00
Рост чистого банковского дохода	Assets	0,01	0,26	0,80	0,11	2,60	0,01
Объём активов	Oth.assts/oth. liab.	0,20	4,11	0,00	0,12	3,64	0,00
Прочие активы/Прочие обязательства	Ind.ROA	0,37	10,93	0,00	0,29	9,78	0,00
Индекс рентабельности активов	R ²		0,71497			0,77025	
	adjusted R ²		0,70794			0,76458	
	F (7,284)		101,77			136,01	
	P		0,00			0,00	
	Std. Error		0,29			0,26	
Darbin-Watson coefficient (criteria of serial correlation:)			1,74			1,78	
White test (heteroskedasticity)			66,1			89,57	
	vif1 = 1.19040 (Debt/GDP)						
	Vif2=4.081776 (Gr.rt.)						
	Vif3=1.00891 (Net.loans/Ttl.depsts)						
	Vif4=2.33450 (Gr.NBI)						
	Vif5=1.00788 (Assts)						
	Vif6=2.25082 (Oth. assts/oth. liab.)						
	Vif7=1.14856 (Ind.ROA)						
	Vif1=1.33328 (Ln Debt/GDP)						
	Vif2=44.046 (Ln Gr.rt.)						
	Vif3=1.05713 (Ln Net.loans/Ttl.depsts)						
	Vif4=41.7535 (Ln Gr.NBI)						
	Vif5=2.33559 (Ln Assts)						
	Vif6=1.3686 (Ln Oth. assts/oth. liab.)						
	Vif7=1.11411 (Ln Ind.ROA)						

² Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамбов. Гос. Техн. Ун-та, 2007.

¹ Белоусов Р. А., Рост экономического потенциала, М., 1971.

По итогам рассмотрения параметров оценок стандартной линейной и нелинейной зависимости наиболее статистически обоснованный вид уравнения связи рыночной цены капитала банка и его ценообразующих факторов имеет следующий вид (1):

$$P = 5,226r_{rt}^{1,35} \left(\frac{Deposits}{GDP} \right)^{0,93} Ind. ROA^{0,23} Gr. NBI^{0,14} \left(\frac{Other assets}{Other liabilities} \right)^{0,12} \ln Assets^{0,11} \frac{\ln. loans}{Total deposits}^{0,09} \quad (1)$$

что эквивалентно:

$$\ln \frac{P}{BV} = \ln 5,22 + 1,35 \ln Gr. rt - 0,63 \ln Ind. ROA + 0,14 \ln Gr. NBI + 0,12 \ln \frac{Other assets}{Other liabilities} + 0,11 \ln Assets + 0,09 \ln \frac{\ln. loans}{Total deposits}$$

Значение t-статистики в порядке следования регрессоров: ($t=-5,5755$) ($t=7,15$) ($t=-0,6345$) ($t=9,7785$) ($t=7,6599$) ($t=3,6381$) ($t=2,6003$) ($t=-3,1046$)

Преимущество регрессии вида Reg_{LN} представляется достаточным, а состав переменных, несмотря на наличие гетероскедастичности и мультиколлинеарности переменных $\ln Gr. rt$ и $\ln Gr. NBI$ экономически обоснованным. Это оценка подкрепляется следующими фактами:

1) преимущества в статистической значимости 5 из 7 переменных;

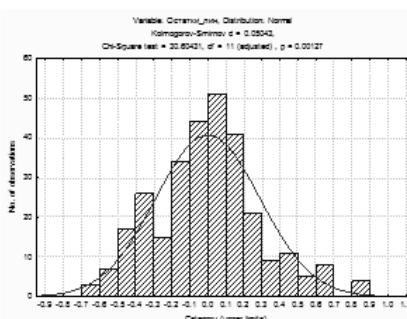
2) все переменные Reg_{LN} обладают статистической значимостью по критерию превышения критического уровня ($t_{kp}=1,97$ при числе степеней свободы $f=n-k-1$, где n – количество наблюдений, k – количество объясняющих переменных, составляющем: $284=292-7-1$). При этом для регрессии Reg_{Lin} данному критерию не соответствует переменная объема активов,

$t_{(Assets)Reg_{Lin}} = 0,26$, что превышает уровень t_{kp} , с учетом округления не менее, чем на 1,71;

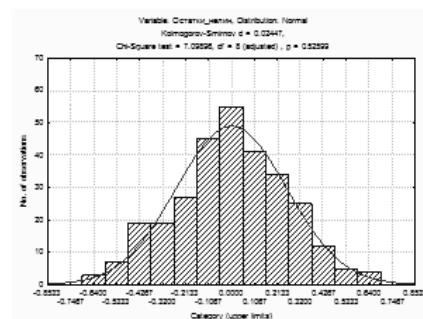
3) уравнение регрессии Reg_{LN} обладает большей статистической значимостью по критерию Фишера по сравнению с Reg_{Lin} : $F(Reg_{LN}) = 136,01000$; $F(Reg_{Lin}) = 101,77000$; критическое значение F – критерия 2,0 ($F(Reg_{LN}) > F(Reg_{Lin}) > F_{kp}$). Это косвенно указывает на допустимость включения обеих из приведенных выше мультиколлинеарных переменная в предложенный вид модели с точки зрения их дополнительной объясняющей способности детерминанта изменения исследуемого мультиплексора стоимости;

4) согласно теореме Гаусса-Маркова, случайная ошибка модели регрессии должна подчиняться нормальному закону распределения с нулевым математическим ожиданием и дисперсией. Согласно результатам, отраженным на рисунке 1, ошибка в нелинейной регрессионной модели подчиняется нормальному закону с нулевым математическим ожиданием и дисперсией, равной 0,07. Соответственно аппроксимация закона распределения остатков в случае рассматриваемой нелинейной модели (график б) статистически значимо приближена к зависимости вида:

$$p(x) = \frac{1}{0,26\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{x^2}{0,14}\right).$$



а



б

Рисунок 1 – Распределения остатков: а – линейной регрессии; б – нелинейной регрессии

Чараева М.В., д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: mvcharaeva@mail.ru

Палеев А.В., аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: nauka1717@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье проведено исследование понятий «экономический потенциал», «финансовый потенциал», приведены различные точки зрения учёных. Выявив особенности подходов к трактовке указанных понятий и на основе синтеза информации, определён термин «финансово-экономический потенциал». Исходя из проведённого исследования, представлены возможности управления финансово-экономическим потенциалом, а также индикаторы измерения уровня финансово-экономического потенциала, которые предопределяют финансовую устойчивость и финансово-экономическое равновесие организации и служат в качестве основы при формировании стратегии управления финансово-экономическим потенциалом.

Ключевые слова: экономический потенциал, финансовый потенциал, финансово-экономический потенциал, индикаторы уровня финансово-экономического потенциала, управление финансово-экономическим потенциалом.

Charaeva M. V., Paleev A.V.

MANAGEMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CAPACITY OF THE ORGANIZATION

In article research of the concepts "economic potential", "financial potential" is conducted, the various points of view of scientists are given. Having revealed features of approaches to treatment of the specified concepts and on the basis of information synthesis, the term "financial and economic potential" is defined. Proceeding from the conducted research, possibilities of management are presented by financial and economic potential, and also indicators of measurement of level of financial and economic potential which predetermine financial stability and financial and economic balance of the organization and serve as a basis when forming strategy of management by financial and economic potential.

Keywords: economic potential, financial potential, financial and economic potential, indicators of level of financial and economic potential, management of financial and economic potential.

Трансформация финансовых отношений в российской экономике, обусловленная изменениями в мире, требует повышения эффективности деятельности организаций, функционирующих в современных условиях.

Масштаб финансово-хозяйственной деятельности каждой организации определяется его финансовыми возможностями, формирующими финансовый потенциал предприятия. Способность организации максимально эффективно использовать свой финансовый потенциал в значительной степени обуславливает эффективность её функционирования.

Исследованию финансового потенциала предприятия уделяли внимание разные учёные-экономисты: О. С. Федонин, И. М. Репина, Ф. И. Евдокимов, П. В. Егоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчи, Н. С. Краснокутская, А. Е. Воронкова и. Между тем в современной экономической литературе отсутствует однозначная трактовка данного понятия, не сформулирован общий подход к определению сущности финансового потенциала предприятия и его составных элементов. Мнения учёных разнятся по поводу того, посредством использования каких методов и критерии можно оценить финансовый потенциал. Следовательно, отсутствие достаточной методической и теоретической базы не дает возможности

13. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? М.: Дело. 1999.
14. Harris R.S., Pringle J.J. Risk-Adjusted Discount Rates Extensions form the Average -Risk Case. – Journal of Financial Research, 1985, 8 (3), p. 237-244.
15. Miles J. A., Ezzel J. R. The Weighted Average Cost of Capital, Perfect Capital Markets and Project Life: A Clarification. – Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1980, 15 (3), p. 719-730.
16. Taggart R. A. Consistent Valuation and Cost of Capital Expressions with Corporate and Personal Taxes. – Financial Management, 1991, 20 (3), p. 8–20.
17. Inselbag I., Kaufold H. Two DCF Approaches for Valuing Companies under Alternative Financing Strategies (and How to Choose Between Them). – Journal of Applied Corporate Finance. 1997. 10. p. 114–122.

18. P.N.Brusov, T.V.Filatova, N.P.Orekhova, I.G.Akperov, P.P.Brusov, A.P.Brusova, S.O.Kramarov, D.Dolgov. Dependence of weighted average cost and the equity value of the company from one-year income tax rate and leverage level. – Finansovye issledovaniya, 2012, 4 (37), c. 86-98.
19. Myers S. Capital Structure –Journal of Economic Perspectives, 2001, 15 (2), p. 81-102.
20. Brealy R., Myers S. Principles of Corporate Finance. / Per. s angl. N. Baryshnikovoy. M.: Olimp—Biznes, 2008.
21. Copeland T.E., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 3rd ed. John Wiley & Sons. 2000.

Обоснованное выше преимущество выбранной нелинейной формы зависимости над стандартным видом линейной зависимости представляется достаточно обоснованным с точки зрения её относительной статистической значимости и возможности использования в предложенном виде. По крайней мере – в рамках рассматриваемой выборки.

Соответственно для целей ранжирования факторов воздействия для решения задачи определения последовательности корректировок на базе нелинейной формы зависимости представляется возможным рассмотреть относительные уровни β -коэффициентов и t -статистики Стьюдента (таблица 2). Необходимо отметить, что β -коэффициент по определению имеет достаточно ясный экономический смысл свиду своего математического определения и может быть в первом приближении использован для оценки силы воздействия регрессоров на регрессант (P/BV).

Следовательно, β -коэффициент является частной производной, а значит, мерой чувствительности исследуемого экономического показателя (в случае рассматриваемого объекта исследования – меры стоимости публичного банка) к влияющим на него факторам (в случае рассматриваемой методологии – ценообразующих факторов). Для уравнения рассматриваемого вида $\ln y = \ln \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i \ln x_i + \varepsilon$, β -коэффициент равен: $\frac{\partial \ln y}{\partial \ln x_i} = \beta_i$. Соответственно $\frac{\partial \ln y}{\partial x_i} = \beta_i \frac{1}{x}$ в то время как $\frac{\partial \ln y}{\partial x_i} = \beta_0 x_1^{\beta_1} x_2^{\beta_2} \dots \beta_i x_i^{\beta_i-1}$.

Таким образом, экономический смысл β -коэффициента представляется формально очевидным. При этом t -статистика, согласно общепринятому порядку расчета, фактически является нормированным уровнем β -коэффициента: $t = \frac{|\beta_i - a|}{S_\beta}$, где S_β – стандартная ошибка β -коэффициента, a – тестируемый на уровень отличия уровень β -коэффициента.

Поскольку тестируется гипотеза $H_0 : a=0$. Соответственно $t = \frac{|\beta_i|}{S_\beta}$. Следовательно, расчет t -статистики представляет собой

отношение β – коэффициента к нормированному уровню ошибки его оценки. Соответственно использование t -статастики в качестве порядковой меры силы воздействия на исследуемую переменную y (в данном исследовании – P/BV), представляется наиболее обоснованным, поскольку учитывает экономический смысл β -коэффициента и фактор разброса его оценок (S_β). Итак, $t = f(\beta, S_\beta)$.

Таким образом, учитывая приведенный выше вид нелинейного уравнения, а также уровень значимости включенных в модель переменных, последовательность нелинейных корректировок при использовании сравнительного подхода на существующей выборке будет иметь следующую последовательность:

1) Фактор уровня странового риска: прокси переменная долговой нагрузки национальной экономики (Долг/ВВП).

2) Фактор реализованного потенциала банковского бизнеса: прокси переменная индекса доходности банковских активов (Индекс рентабельности банковских активов).

3) Фактор динамики потенциала банковского бизнеса: прокси переменная роста чистого банковского дохода (чистый процентный + комиссионный доход).

4) Фактор (ожидаемого) роста экономики: прокси переменная – индекса роста ВВП страны за прошлый год (принимается среднеквартальный уровень роста за последний год).

5) Фактор внеоперационной ликвидности банковского бизнеса: прокси переменная отношения прочих активов и прочих обязательств.

6) Фактор операционной ликвидности банковского бизнеса: прокси переменная отношения прочих активов и прочих обязательств.

7) Фактор масштаба бизнеса: объём активов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Fiordelisi F., Molyneux P. The determinants of shareholder value in European banking. Working Paper. 2010. URL:

<http://apps.olin.wustl.edu/FIRS/PDF/2009/700.pdf> (дата обращения 10.03.2013)

2. Ивашковская И. В., Паргин И. М., Скурихина А. А. Детерминанты стратегической эффективности банков на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2012. № 3 (23). С. 5–21.

3. Dietrich, Andreas and Wanzenried, Gabrielle, Determinants of Bank Profitability Before and During the Crisis: Evidence from Switzerland (January 14, 2010). URL: <http://ssrn.com/abstract=1370245> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1370245> (дата обращения 20.03.2013)

4. Aburime, Toni Uhomoibhi, Determinants of Bank Profitability: Company-Level Evidence from Nigeria (March 16, 2008). URL: <http://ssrn.com/abstract=1106825> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1106825> (дата обращения 10.03.2013)

5. Groppe, Reint and Heider, Florian, The Determinants of Bank Capital Structure (September 17, 2009). Review of Finance, Vol. 14, pp. 587–622, 2010; Zentrum Fuer Europaeische Wirtschaftsforschung (ZEW) – Center for European Economic Research. 2008. Vol. 8. №. 15. URL: <http://ssrn.com/abstract=967417> (дата обращения 12.02.2013)

6. Octavia Monica; Brown Rayna Determinants of bank capital structure in developing countries: regulatory capital requirement versus the standard determinants of capital structure. Journal of emerging markets. New York. 2010. Vol. 15. №1. pp. 50–62.

7. Патракеев А.А. Сопоставление российских публичных банков с европейскими аналогами: многомерный анализ методом главных компонент // Финансы и кредит. 2013. № 37. С. 48–55.

8. Cobb, C. W.; Douglas, P. H. A Theory of Production // American Economic Review. 1928. 18(Supplement). 139–165 pp.

9. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости. М.: Маросейка, 2009. С.83.

10. Аистов А.В., Максимов А.Г. Эконометрика шаг за шагом. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 180 с.

11. Fang, Y., et al., Bank valuation in new EU member countries. Economic Systems. 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecosys.2013.07.002> (дата обращения 12.11.2013).

REFERENCES:

1. Fiordelisi F., Molyneux P. The determinants of shareholder value in European banking. Working Paper. 2010. URL: <http://apps.olin.wustl.edu/FIRS/PDF/2009/700.pdf> (дата обращения 10.03.2013).
2. Ивашковская И. В., Паргин И. М., Скурихина А. А. Детерминанты стратегической эффективности банков на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2012. № 3 (23). С. 5–21.
3. Dietrich, Andreas and Wanzenried, Gabrielle, Determinants of Bank Profitability Before and During the Crisis: Evidence from Switzerland (January 14, 2010). URL: <http://ssrn.com/abstract=1370245> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1370245> (дата обращения 20.03.2013)
4. Aburime, Toni Uhomoibhi, Determinants of Bank Profitability: Company-Level Evidence from Nigeria (March 16, 2008). URL: <http://ssrn.com/abstract=1106825> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1106825> (дата обращения 10.03.2013)
5. Groppe, Reint and Heider, Florian, The Determinants of Bank Capital Structure (September 17, 2009). Review of Finance, Vol. 14, pp. 587–622, 2010; Zentrum Fuer Europaeische Wirtschaftsforschung (ZEW) – Center for European Economic Research. 2008. Vol. 8. №. 15. URL: <http://ssrn.com/abstract=967417> (дата обращения 12.02.2013)
6. Octavia Monica; Brown Rayna Determinants of bank capital structure in developing countries: regulatory capital requirement versus the standard determinants of capital structure. Journal of emerging markets. New York. 2010. Vol. 15. №1. pp. 50–62.
7. Patrakeev A.A. Comparation of Russian public banks with European peers: multivariate analysis based on method of principal components // Finance and Credit. 2013. № 37. pp. 48–55.
8. Cobb, C. W.; Douglas, P. H. A Theory of Production // American Economic Review. 1928. 18(Supplement). 139–165 pp.
9. Gribovsky S.V. Valuation of real estate. M.: Maroseyka, 2009. P. 83.
10. Fang, Y., et al., Bank valuation in new EU member countries. Economic Systems. 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecosys.2013.07.002> (дата обращения 12.11.2013).
11. Velez-Pareja I., Ibragimov R., Tham J. Constant Leverage and Constant Cost of Capital: A Common Knowledge Half-Truth. – Estudios Gerenciales, 2008, 24 (107), p. 13-34.
12. Ibragimov R. G. Структура капитала и ценность компаний: анализ за рамками допущений теорем Модильяни–Миллера. – Российский журнал менеджмента, 2009, 7 (4), с. 33-56.
13. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? М.: Дело. 1999.
14. Harris R.S., Pringle J.J. Risk-Adjusted Discount Rates Extensions form the Average -Risk Case. – Journal of Financial Research, 1985, 8 (3), p. 237-244.
15. Miles J.A., Ezzell J.R. The Weighted Average Cost of Capital, Perfect Capital Markets and Project Life: A Clarification. – Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1980, 15 (3), p. 719-730.
16. Taggart R. A. Consistent Valuation and Cost of Capital Expressions with Corporate and Personal Taxes. – Financial Management, 1991, 20 (3), p. 8–20.
17. Inselbag I., Kaufold H. Two DCF Approaches for Valuing Companies under Alternative Financing Strategies (and How to Choose Between Them). – Journal of Applied Corporate Finance. 1997. 10. p. 114–122.
18. Брусов П.Н., Филатова Т.В., Орехова Н.П., Акперов И.Г., Брусов П.П., Брусова А.П., Крамаров С.О., Долгов Д.М. Зависимость средневзвешенной стоимости и стоимости собственного капитала однолетней компании от ставки налога на прибыль и уровня левериджа. – Финансовые исследования, 2012, № 4 (37), с. 86-98.
19. Myers S. Capital Structure –Journal of Economic Perspectives, 2001, 15 (2), p. 81–102.
20. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М. Олимп—Бизнес, 2008.
21. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. М. Олимп-Бизнес. 2005.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Berk J., DeMarzo P. Corporate Finance. Prentice Hall. 2007.
2. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. Wiley; 2nd ed., 2002.
3. Ibragimov R. G. Effect of Nonmarket Debt Financing on the Cost of Capital and Firm Value. – Russian Management Journal, 2007, 5, (1), p. 67-84.
4. Ibragimov R. G. Accounting for leverage in the cost of capital calculation and business appraisal. – Audit and Financial Analysis, 2008, 4, c. 130-142.
5. Ibragimov R. G. Analysis of the Impact of the Over Expensive Debt on the Cost of Capital and Firm Value. – Vestnik of Saint Petersburg University. Management Series, 2009, 1, c. 93-113.
6. Ruback R. A note on capital cash flow valuation. Harvard Business School Note, 9-295-069, 1995.
7. Kaplan S., Ruback K. The Valuation of Cash Flow Forecast: An Empirical Analysis. – Journal of Finance, 1995, 50, p. 1059-1093.
8. Ruback R. S. Capital Cash Flows: A Simple Approach to Valuing Risky Cash Flows. – Financial Management, 2002, 31 (2), p. 85–103.
9. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. – American Economic Review, 1963, 53, p.433-443.
10. Velez-Pareja I., Ibragimov R., Tham J. Constant Leverage and Constant Cost of Capital: A Common Knowledge Half-Truth. – Estudios Gerenciales, 2008, 24 (107), p. 13-34.
11. Tham J., Vélez-Pareja I. Principles of Cash Flow Valuation. Academic Press, 2004.
12. Ibragimov R. G. Capital Structure and Value of the Firm: Beyond the Assumptions of Modigliani–Miller Theorems. – Russian Management Journal, 2009, 7 (4), c. 33-56.

сама теория не только не может претендовать на заявленные обобщения, но и не может в принципе рассматриваться как состоятельный научный результат. «Аномальный эффект Брусова-Филатовой-Ореховой» – снижение стоимости собственного капитала с ростом доли долга в структуре капитала – есть не что иное, как следствие подстановки количественных значений в формулу, лишенную экономического смысла.

В дополнение кказанному, стоит обратить внимание еще на два обстоятельства. Во-первых, П.Н. Брусов с соавторами, ссылаясь на статью Стюарта Майерса 2001 года [19], утверждают, (цитата), что

(а) «... американский экономист Майерс впервые обратил внимание на то, что реальная оценка средневзвешенной стоимости капитала однолетних компаний существенно отличается от оценки, даваемой перпетуитетной теорией Модильяни–Миллера» [18, с. 87].

(б) «Для одногодичной компании это уравнение¹ упрощается, и WACC может быть выражена в явном виде

$$WACC = k_0 - \frac{1 + k_0}{1 + k_d} k_d w_d T. \quad (17)$$

Эта формула была впервые получена Майерсом и является частным случаем уравнения Брусова, Филатовой и Ореховой с соавторами» [18, с. 87-88].

В действительности, оба эти утверждения ошибочны. Статья Майерса является обзорной и посвящена существующим концепциям обоснования выбора структуры финансирования и формирования оптимальной структуры капитала. Ее автор никоим образом не касается вопроса сопоставления «средневзвешенной стоимости капитала однолетних компаний» и «оценки, даваемой перпетуитетной теорией Модильяни–Миллера». В статье Майерса есть только две формулы: это классическая формула WACC и модель Модильяни–Миллера для стоимости собственного капитала в мире без налогов. Формулы (17) в ней нет, и эта формула, на самом деле,

является хорошо известной [20, с. 492, 508] моделью Майлза-Иззеля [15], сформулированной для произвольного горизонта оценки при условии ежепериодной ребалансировки долга с целью поддержания неизменной структуры капитала, заданной удельным весом долга

Во-вторых, авторский коллектив, как в статье [18], так и в иных своих публикациях, полностью игнорирует результаты более двух десятков работ, выполненных в разные годы по проблематике взаимовлияния структуры капитала, стоимости капитала и стоимости компании. Подробную библиографию можно найти в работе [12].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Berk J., DeMarzo P. Corporate Finance. Prentice Hall. 2007.
2. Дамодаран А.. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Ибрагимов Р.Г. Влияние нерыночного долгового финансирования на стоимость капитала и ценность фирмы. – Российский журнал менеджмента, 2007, 5, (1), с. 67-84.
4. Ибрагимов Р.Г. Об учете эффекта долговой нагрузки в расчете стоимости капитала и оценке бизнеса. – Аудит и финансовый анализ, 2008, 4, с. 130-142.
5. Ибрагимов Р.Г. Анализ влияния неадекватно дорогостоящего долга на стоимость капитала и ценность фирмы. – Вестник СПбГУ. Серия Менеджмент, 2009, 1, с. 93-113.
6. Ruback R. A note on capital cash flow valuation. Harvard Business School Note, 9-295-069, 1995.
7. Kaplan S., Ruback K. The Valuation of Cash Flow Forecast: An Empirical Analysis. – Journal of Finance, 1995, 50, p. 1059-1093.
8. Ruback R. S. Capital Cash Flows: A Simple Approach to Valuing Risky Cash Flows. – Financial Management, 2002, 31 (2), p. 85-103.
9. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Cor-

¹ Речь идет о формуле (10) Брусова-Филатовой-Ореховой

Тимофеева М.В.,
аспирант кафедры «Финансы и кредит»
Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, г. Москва
Эл. почта: timofeeva_tv@bk.ru

БАНКОВСКИЙ БРЕНД: К ВОПРОСУ О ДЕФИНИЦИЯХ И ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ

В результате активных сделок по слияниям и поглощениям и притока иностранного банковского капитала российские банки вынуждены использовать новые методы расширения клиентской базы. Среди них особого внимания заслуживает стремление к формированию и развитию бренда коммерческого банка. Статья посвящена основным проблемам, касающимся определения сущности банковского бренда. В статье дан анализ традиционных методов оценки стоимости бренда, на основе которого предложен авторский взгляд на развитие наиболее эффективных методов для определения стоимости банковского бренда.

Ключевые слова: бренд, особенности банковского бренда, методы оценки стоимости банковского бренда.

Timofeeva M.V.

BANKING BRAND: TO THE QUESTION OF DEFINITIONS AND ASSESSMENT OF VALUE

As the result of mergers and acquisitions and inflow of foreign banking capital, Russian banks are forced to use a new forms and methods of increasing its customer base. Among them, the creation and development of brand of a commercial bank deserve special attention. Article is devoted to key issues in determining the gist of banking brand. The article analyzes the traditional methods of brand valuation, based on which proposed the author's view on the most effective methods for valuation of banking brand.

Keywords: Brand, features of banking brand, valuation methods of banking brand

В условиях жесткой конкуренции на российском финансовом рынке коммерческие банки вынуждены искать новые формы повышения своей конкурентоустойчивости. В связи с этим особое значение приобретают методы повышения уровня известности, узнаваемости и привлекательности коммерческого банка. Среди них выделяют формирование, а впоследствии и развитие коммерческим банком своего бренда.

Наличие успешного бренда у коммерческого банка позволяет добиться определенных конкурентных преимуществ. Во-первых, сильный бренд способствует расширению и улучшению структуры клиентской базы за счет гарантии высокого качества предоставляемых услуг. Это, в свою очередь, сокращает затраты на продвижение банковских продуктов, поскольку при наличии известного логотипа банка отпадает необходимость дорогостоящих рекламных кампаний. Во-вторых, успешный банковский бренд способствует привлечению высококвалифицированных кадров. Популярный бренд и высокие результаты работы банка мотивируют персонал к долгосрочному сотрудничеству. В-третьих, бренд позволяет привлекать финансовые ресурсы по относительно низкой цене, например, ставки по депозитам самые низкие у «Сбербанка», но его клиенты не ограничивают свои вложения установленной страховой суммой. Наконец, успешный бренд способствует привлечению крупных инвесторов, что повышает финансовую устойчивость банка в целом.

Понятие «брэнд» широко используется в деловом обиходе. Однако в настоящее время сложилось множество часто не совпадающих точек зрения относительно определения сущности бренда. В частности, К. Бове и У. Арэнс определяют бренд как набор утилитарных и символических ценностей, предназначенных для удовлетворения функциональных, социальных, психологических, экономических и прочих нужд потребителя. [1] В этом случае нет четкого понимания сущности набора утилитарных ценностей, поскольку бренд не допускает упрощенного подхода к своему

содержанию. По мнению К. Келлера, бренд – это продукт, который наделен особыми свойствами, что позволяет отличить его от другого товара или услуги. [2] В данном определении не раскрыто содержание особых свойств бренда, тогда как бренд определен в виде продукта. В этой связи отдельные характерные особенности сущности бренда более четко отмечены С. Бедбери и Ф. Стефен, которые полагают, что бренд представляет собой результат психологического процесса в уме потребителя. Бренд проникает в чувства, восприятие, опыт и тем самым формирует определенную концепцию в умах покупателей. [3] Наиболее точное определение сущности бренда сформулировал Р. Коуч – бренд есть характерные особенности или название, данное товару или услуге с целью выделить его/ее среди товаров и услуг конкурентов. Бренд является своеобразной гарантией, что товар или услуга обладают высоким и постоянным качеством. [4]

Бренд – многоаспектное понятие. Следовательно, бренд есть безусловная характеристика качества продукта или услуги, которое воспринимается потребителем на психологическом уровне, поскольку включает широкую совокупность ассоциаций.

Наличие различных точек зрения относительно понятия «бренд» во многом обусловлено его отсутствием в российском законодательстве. Это, в свою очередь, приводит к неправомерному использованию «чужих» известных банковских брендов. Например, «Сберинвестбанк» созвучен всемирно известному «Сбербанку», а название банка «Россия» ассоциируется с «Банком России». В условиях отзыва лицензий у кредитных организаций такая «сходость» провоцирует панику среди вкладчиков и вызывает отток средств. После информации об отзыве лицензии у банка «Рублевский» вкладчики банка «Рублев» выразили обеспокоенность судьбой своих вкладов. Похожая ситуация в созвучных лишившемуся лицензии «Мастер-Банку» – банках «Маст-банк» и «Мастер-капитал». Закрепление понятия «бренд» в российском законодательстве и

введение принципов его защиты позволили бы избежать подобных ситуаций и исключили бы возможность для недобросовестных брендодержателей использовать «чужой» успешный бренд для извлечения прибыли.

На международном уровне наблюдается повышенное внимание к управлению банковскими брендами. Однако такая практика для российского рынка является сравнительно новой, что подтверждается данными консалтинговой компании BrandFinance за 2014 г. Так, согласно исследованию в рейтинг топ-500 самых дорогих банковских брендов в мире вошли только десять российских банков: «Сбербанк», «Банк Москвы», «ВТБ», «Газпромбанк», «Росбанк», «Альфа-банк», «Россельхозбанк», «Номос-банк», «Промсвязьбанк» и «Транскредитбанк» (с 1 ноября 2013 г. присоединен к «ВТБ24»). [5] Вышеприведенные данные свидетельствуют, что для коммерческих банков существует высокий потенциал и возможности по улучшению своих конкурентных преимуществ за счет инвестиций в управление и развитие своих брендов.

Основным критерием эффективности практики управления банковским брендом является рост его стоимости. Однако в настоящее время оценка стоимости банковского бренда российскими консалтинговыми компаниями затруднена отсутствием единой методологии. Это обусловлено невозможностью выделения бренда в качестве объекта оценки. Основой правового регулирования в сфере профессиональной оценочной деятельности является Федеральный закон РФ «Об оценочной деятельности в РФ» №135-ФЗ от 29.07.1998 г., в котором бренд не упоминается в качестве объекта оценки.

Формирование российской методики оценки банковских брендов должно учитывать зарубежный опыт. При этом есть проблемы в отражении методов оценки бренда в Международных стандартах оценки (далее – МСО). В МСО приводятся методы, которые можно использовать для нематериальных активов в целом, без конкретизации методов, относящихся к бренду. В Феде-

риных публикациях лидеров авторского коллектива¹, – это «решение проблемы средневзвешенной стоимости и стоимости собственного капитала для компании с конечным временем жизни», выраженное формулой²

$$\frac{[1-(1+WACC)^{-n}]}{WACC} = \frac{[1-(1+k_0)^{-n}]}{k_0 [1-w_d T(1-(1+k_d)^{-n})]}, \quad (10)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала, k_0 – стоимость собственного капитала финансово-независимой компании³, k_d – кредитная ставка (стоимость заемного капитала), Т – ставки налога на прибыль, w_d – доля заемного капитала [18, с. 87].

Вывод формулы (10), неоднократно повторенный ее авторами в разных публикациях, состоит из четырех шагов⁴.

1). Приведенная ценность налогового щита компании за n лет вычисляется как сумма n членов геометрической прогрессии:

$$PV(TS) = k_d D T \sum_{t=1}^n (1+k_d)^{-t} = DT [1 - (1+k_d)^{-n}], \quad (11)$$

где D – сумма долга,

2). Первая теорема Модильяни-Миллера с налогообложением прибыли переформулируется «с учётом методики Брусов-Филатовой для компаний с конечным временем жизни»:

$$V = V_0 + PV(TS) = V_0 + DT [1 - (1+k_d)^{-n}]^5, \quad (12)$$

где V_0 – стоимость «финансово независимой» и V – стоимость «финансово зависимой» компаний, и уравнение (12) приводится к виду

$$V [1 - w_d V T [1 - (1+k_d)^{-n}]] = V_0, \quad (13)$$

¹ См., например, библиографию к статье [18].

² Сохранены оригинальные обозначения авторов

³ То есть компании без долговой нагрузки

⁴ Сохранены оригинальные обозначения и, частично, терминология авторов

⁵ Стоимость компании без финансового рычага Брусов с соавторами обозначают как V_0 . Однако, нижний числовой индекс стандартно используется для обозначения момента (периода) времени на горизонте оценки. Поэтому мы придерживаемся общепринятого обозначения V^U (от английского unlevered).

3) V_0 и V оцениваются, как и величина налогового щита, по формуле аннуитета:

$$V_0 = CF [1 - (1+k_0)^{-n}] / k_0 \quad (14)$$

$$V = CF [1 - (1+WACC)^{-n}] / WACC. \quad (15)$$

4). Подстановкой (14) и (15) в уравнение (13) и выводится формула (10).

Очевидно, такая последовательность действий предполагает (по умолчанию) одновременное выполнение следующих условий

(A) долг компании является перманентным, то есть сумма D долга неизменна в каждом периоде на всем горизонте оценки n лет;

(B) долг и стоимость компании связаны соотношением $D = w_d V$;

(C) удельный вес w_d заёмного капитала – величина постоянная.

(D) денежный поток CF от активов компании величина постоянная в каждом периоде на всем горизонте оценки;

(E) средневзвешенная стоимость $WACC$ капитала компании – величина постоянная в каждом периоде на всем горизонте оценки.

Несложно убедиться, что на конечном горизонте оценки n лет (при $n > 1$) одновременное выполнение условий (A)-(E) просто невозможно. Действительно, из (D) и (E) следует, что V от периода к периоду меняется и является убывающей функцией времени. И если, например, принять условие (A), то из убывания V немедленно следует, что удельный вес w_d заёмного капитала на горизонте оценки будет меняться, и это влечет нарушение условия (C). Если же принять выполненные условия (B), (C), (D) и (E), то из убывания V вытекает, что сумма долга от периода к периоду также убывает, а это противоречит условию (A).

Таким образом, основополагающая для всей «многогранной» теории БФО» формула (10) выведена при несовместных для $n > 1$ исходных допущениях, а значит,

⁶ Стоимость капитала компании без финансового рычага Брусов с соавторами обозначают как k_0 , мы используем для этой ставки обозначение k^U .

риском активов фирмы K^U и риском налогового щита K^{TS} . Поэтому, как показано в работе [10], типичное для оценочных расчетов предположение о постоянном значении финансового рычага не дает оснований в общем случае использовать одну и ту же ставку K^E на всем горизонте оценки. Стоимость собственного капитала будет меняться даже при $V^D/V^E = \text{const}$, если от периода к периоду изменяется k^{TS} или величина V^D/V^E .

Формула (9), описывающая влияние долгового финансирования на стоимость собственного капитала фирмы справедлива и корректна для применения в предположениях, существенно более близко моделирующих условия реального мира, чем общеизвестные классические модели. Она не содержит никаких предварительных ограничений на временную структуру денежного потока и допускает произвольное изменение структуры капитала на горизонте оценки. Долг, по условиям построения, может быть рисковым, и также формула (9) свободна от предварительных условий относительно возможности реализации выгод налоговой защиты процентных платежей и риска этого потока.

Накладывая дополнительные ограничения, из уравнения (9) можно получить, как показано в работе [12], классические формулы Модильяни–Миллера [13], Харриса–Прингла [14], Майлза–Иззеля [15] и иные зависимости, представленные в работах [11], [16], [17]. Одновременно анализ принимаемых допущений позволяет сформулировать условия, при которых использование той или иной упрощенной формулы в практических расчетах можно считать допустимым.

Особый случай

Существует иная точка зрения на вопросы взаимовлияния структуры капитала, стоимости капитала и стоимости компаний, опирающаяся на так называемую «современную теорию Брусова – Филатовой – Ореховой». В работе коллектива авторов [18] выдвинуто довольно неожиданное по формулировке и содержанию утверждение

о том, что уже для «двухлетних компаний» (в отличие от «однолетних компаний»¹) «наблюдается аномальный эффект Брусова–Филатовой–Ореховой (БФО), характерный для всех ... компаний с конечным временем жизни: уменьшение стоимости собственного капитала с ростом левериджа» [18, с. 87, 92]. В качестве обоснования авторы предлагают графическую иллюстрацию в виде диаграмм [18, с. 92–93], для численного наполнения которых применялась, как вытекает из контекста, «теперь уже знаменитая формула для WACC» [18, с. 87]. Факт отсутствия «аномального эффекта Брусова–Филатовой–Ореховой» для одногодичных компаний² авторским коллективом трактуется не как норма, а как особое свойство отдельного класса объектов: «.... эти компании по поведению своих финансовых параметров резко отличаются от более «взрослых» компаний (даже двухлетних) и несколько ближе (хотя отличаются и от них) к перпетуитетным компаниям, описываемым теорией Модильяни–Миллера» [18, с. 97]. В действительности, «особым случаем» является «теория Брусова–Филатовой–Ореховой» (далее теория БФО), основанная на математической формуле, выведенной при несовместных исходных допущениях и лишенной экономического смысла. По своему построению, теория БФО – это цепочка взаимообусловленных ошибок, ведущая к экзотическим выводам и амбициозным претензиям на ревизию общеизвестных теоретических концепций и эмпирических фактов. Единственный эпизод, когда теория БФО состоятельна – это случай $n=1$ («однолетних компаний»), для которого «знаменитая формула WACC» упрощается до классической модели Майлза–Иззеля [15] и теория БФО повторяет давно известные результаты.

Главный плод теории БФО, как следует из вышеупомянутой статьи [18] и

¹ «однолетняя компания», «компания-однолетка», «двухлетняя компания» – оригинальная терминология, принятая в названной статье.

² Возраст компаний, которым оперируют авторы, это не что иное, как значение переменной n в формуле (1) для WACC на странице 87 цитируемой статьи.

ральных стандартах оценки также дано описание только общих подходов к оценке стоимости без выделения методов, применимых к нематериальным активам.

Несмотря на наличие различных трудностей, на практике многие консалтинговые компании проводят оценку стоимости банковского бренда. При этом эф-

фективность оценки бренда коммерческого банка зависит от выбранного метода в условиях различных традиционных подходов. Наиболее эффективными методами определения стоимости банковского бренда являются методы доходного подхода, так как они отражают генерируемые брендом денежные потоки (табл.1).

Таблица 1 – Методы доходного подхода к оценке стоимости банковского бренда

Метод	Описание
Метод ценовой премии	Определение текущей стоимости чистой прибыли, относящейся к бренду, рассчитанной на основе разницы между ценой брендированной услуги и ценой идентичной небрендированной услуги
Анализ драйверов спроса и силы бренда	Определение индекса роли бренда путем ранжирования факторов спроса на банковские услуги и учета степени влияния бренда на эти факторы, который затем применяется к различным базам (выручка, прибыль, денежные потоки)
Метод сравнения валовой маржи	Валовая маржа банка с брендом сравнивается со средним значением валовой маржи банков-аналогов. Разница между двумя показателями применяется как мультипликатор к выручке, относящейся к банковскому бренду
Метод сравнения операционной прибыли	Разница между операционной прибылью банка с брендом и операционной прибылью банков-аналогов, умноженная на выручку от банковского бренда
Метод текущей стоимости дополнительных денежных потоков	Разница между чистыми денежными потоками банка-брендодержателя и чистыми денежными потоками группы аналогичных банков, не имеющих бренда
Стоимость банка минус стоимость материальных активов	Разница между рыночной стоимостью банка в целом (применяется чаще общепринятая модель текущей стоимости денежных потоков) и стоимостью материальных активов банка
Методы, разработанные консалтинговыми и оценочными компаниями	Методы комплексного анализа, разработанные ведущими консалтинговыми агентствами по оценке брендов

Метод ценовой премии, метод сравнения валовой маржи, метод сравнения операционной прибыли и метод текущей стоимости дополнительных денежных потоков затруднены подбором подходящих аналогов в банковской сфере, что препятствует их применению на практике. Стоимость бренда, определяемая как разница между стоимостью банка и материальными активами, не учитывает нематериальные активы, которые не отражены на балансе банка, что не позволяет отразить реальную стоимость банковского бренда. Таким образом, наиболее эффективными методами оценки банковского бренда являются методы в рамках анализа драйверов спроса и силы бренда.

В настоящее время традиционные методы оценки стоимости банковского бренда не используются в базовом варианте на практике. Консалтинговые компании,

специализирующиеся на оценке нематериальных активов, проводят их модификацию. В рамках анализа драйверов спроса и силы бренда наиболее эффективным методом оценки банковских брендов является метод консалтинговой компании Interbrand.

Суть метода заключается в расчете экономической добавленной стоимости, к которой применяется индекс бренда, рассчитанный по различным драйверам спроса банковских услуг, и ставка дисконтирования (анализ силы бренда). Экономическая добавленная стоимость (далее – EVA) измеряет реальную прибыльность банка и базируется на расчете чистых денежных потоков. EVA – экономическая прибыль банка после вычета капитальных затрат является зарегистрированной торговой маркой консалтинговой компании Stern Stewart&Co и имеет следующую формулу расчета:

EVA=NOPLAT-WACC*IC,
где NOPLAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средневзвешанная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

Рассчитанный таким образом поток создается всеми нематериальными активами банка. Для перехода к денежному потоку, который генерирует непосредственно банковский бренд, применяется индекс бренда коммерческого банка. В этом случае индекс банковского бренда рассчитывается в три этапа. Первый этап заключается в определении значимости драйверов спроса на услуги и продукты банка, путем присвоения каждому источнику баллов от 0 до 100 с последующим соотношением с общей суммой баллов.

На втором этапе экспертыным методом в процентах от 0 до 100% определяется степень зависимости каждого драйвера от бренда. Третий этап включает расчет индекса банковского бренда путем суммирования произведений относительной значимости каждого фактора спроса и соответствующей ему степени влияния бренда банка. Применение индекса бренда к рассчитанной ранее экономической добавленной стоимости определяет стоимость, приходящуюся на банковский бренд.

Дисконтирование потоков, генерируемых банковским брендом, осуществляется по ставке, рассчитываемой на основе факторов силы бренда. Interbrand учитывает 10 факторов (ясность, приоритетность, защита, адаптируемость, соответствие, понимание, последовательность, аутентичность, присутствие, дифференциация) с последующим определением ставки дисконтирования через «S-curves» модель 1.

Метод Interbrand наиболее приемлем для оценки банковского бренда. Однако драйверы спроса, используемые при расчете индекса бренда, варьируются в зависимости от банка и не раскрываются компанией, что не позволяет широко применять данную модель. Другая проблема заключа-

ется в расчете ставки дисконтирования. Мера риска в методе Interbrand отражается через анализ силы бренда, однако при этом используются стандартные факторы для всех отраслей без выделения их специфических особенностей. Устранение этих недостатков путем разработки методики учета драйверов спроса для банковской сферы и модификация метода расчета ставки дисконтирования через специфические риски инвестирования банковского бренда будут способствовать отражению реальной стоимости бренда коммерческого банка.

Для учета специфических особенностей банковского бренда при расчете индекса роли бренда предлагается использовать следующие драйверы спроса на банковские услуги: рост и сохранение численности клиентов банка, структуру контингента банка, масштабность периферийной сети, уровень развития Интернет-банка и мобильного банка, уровень предоставляемых услуг, узнаваемость логотипа банка, фирменного дизайна, соотношение ставок по кредитам и депозитам со средним уровнем ставок в банковской сфере, рекламу, доступность банковских услуг, уровень надежности страны происхождения банковского бренда.

При расчете ставки дисконтирования бренда коммерческого банка предлагается расширить перечень факторов Interbrand до двадцати путем добавления десяти специфических факторов за риск инвестирования в определенный банковский бренд с присвоением каждому фактору максимальных баллов в размере 5 (табл. 2).

Таким образом, применение модифицированного метода Interbarand позволяет максимально точно рассчитать реальную стоимость банковского бренда с учетом его специфических особенностей.

В последнее время активное развитие приобретают модели статистического анализа. В частности, консалтинговая компания CoreBrand на основе регрессионного анализа 1 000 фирм различных сфер определила степень влияния различных факторов на капитализацию компаний. При этом степень вклада бренда в капитализацию компании составила около 5%. [6]

¹ Модель Interbrand Zintzmeyer&Lux, которая позволяет определить ставку дисконтирования через балльную систему факторов силы бренда

$$V_t^L = V_t^E + V_t^D, \quad (5)$$

Уравнение (4) – это формальная запись фундаментального «закона сохранения ценности» [9], говорящего о том, что в отсутствии прямых и косвенных издержек банкротства, арбитражных возможностей, а также независимости операционных результатов от структуры капитала, сумма ценности собственного капитала фирмы V^E и ценности ее долга V^D равна сумме ценности V^U той же фирмы, как если бы она финансировалась только из собственного капитала, и ценности V^{TS} ожидаемых выгод налогового щита за весь прогнозируемый на этот момент срок жизни фирмы.

Из (4) и (5) следует, что оценку V^L левереджированной фирмы можно получить, складывая ценность V^U фирмы, при условии, что она финансируется только за счет собственного капитала, с ценностью выгод налогового щита, возникающей при привлечении заемного капитала.

$$V_t^L = V_t^U + V_t^{TS} \quad (6)$$

Равенства (4), (5) и (6) выполняются вне зависимости от того как соотносятся между собой процентная ставка, под которую долг предоставлен, и рыночная стоимость заемного капитала.

Обобщенная формула зависимости стоимости собственного капитала от финансового левереджа

Можно выразить из (4) ценность собственного капитала через остальные переменные

$$V_{t-1}^E = V_{t-1}^U + V_{t-1}^{TS} - V_{t-1}^D, \quad (7)$$

Из (7) следует, что собственный капитал фирмы со смешанным финансированием можно интерпретировать как портфель из активов, выгод налогового щита и долга. А так как ожидаемая доходность инвестиционного портфеля равна взвешенной сумме ожидаемых доходностей составляющих портфеля, то для $t = 1, 2, 3 \dots N$

$$k_t^E = \frac{V_{t-1}^U}{V_{t-1}^E} k_t^U - \frac{V_{t-1}^D}{V_{t-1}^E} k_t^D + \frac{V_{t-1}^{TS}}{V_{t-1}^E} k_t^{TS}, \quad (8)$$

где k_t^E – ставка периода t ожидаемой доходности левереджированного собственного капитала, k_t^U – ставка периода t ожидаемой доходности для собственного капитала фирмы без долга (стоимость нелевереджированного собственного капитала), k_t^D – ставка ожидаемой доходности кредитора (стоимость заемного капитала) и k_t^{TS} – ставка, соответствующая риску налогового щита для периода t ,

Уравнение (8) имеет формат средневзвешенной стоимости капитала и его сложно анализировать с точки зрения взаимовлияния структуры и стоимости капитала. Однако с помощью простейших преобразований можно получить иначе структурированное соотношение.

Надо переписать (4), перенеся в левую часть уравнения ценность нелевереджированной фирмы, а все остальные переменные – в правую

$$V_{t-1}^U = V_{t-1}^E + V_{t-1}^D - V_{t-1}^{TS},$$

и подставить полученное выражение в формулу (8).

Перегруппировав члены, можно получить, обобщенную модель влияния финансового левереджа на стоимость собственного капитала:

$$k_t^E = k_t^U + \frac{V_{t-1}^D}{V_{t-1}^E} (k_t^U - k_t^D) - \frac{V_{t-1}^{TS}}{V_{t-1}^E} (k_t^U - k_t^{TS}), \quad (9)$$

Уравнение (9) характеризует взаимосвязь между стоимостью собственного капитала, уровнем долговой нагрузки, риском активов и стоимостью заемного капитала и говорит о том, что стоимость k_t^E собственного капитала левереджированной фирмы зависит не только от финансового рычага V^D/V^E , но также от риска налогового щита и ценности ожидаемой экономии на налогах V^{TS} за счет процентных платежей. Вклад компонента V^{TS}/V^E определяется разностью между

платежей и нетто приращения долга, равного разнице между выплатами в погашение основной суммы имеющегося долга и новыми заимствованиями. Условия соглашения (кредитного договора или проспекта эмиссии облигаций) с долговыми инвесторами, то есть процентная /купонная ставка и график погашения основного долга определяют то, как будет распределяться свободный денежный поток между кредиторами и акционерами фирмы. Процентная ставка долга определяет также сумму возможных выгод процентного налогового щита.¹

Процентный налоговый щит (TS), или экономия на налогах за счет использования заемного капитала, возникает в силу законодательно установленной возможности уменьшения базы налога на прибыль на сумму (полностью или частично) процентных платежей. Периодические налоговые поступления государства сокращаются на сумму процентного налогового щита, и фактически, происходит субсидирование государством акционеров компаний, прибегающих к долговому финансированию. Тем самым общая сумма денежных средств, доступных для распределения между инвесторами фирмы, не может отличаться от нетто результата операционных, инвестиционных и финансовых решений периода.

Левая часть уравнения (2) указывает на источники и определяет величину совокупного денежного потока для всех инвесторов фирмы. Этот денежный поток обозначается в англоязычной литературе термином Capital Cash Flow (CCF), который был впервые введен в оборот профессором Гарвардской школы бизнеса Ричардом Рабэком [6]:

$$CCF_t = FCF_t + TS_t \quad (2)$$

CCF – это посленалоговый денежный поток от активов, дополненный экономией на налогах за счет процентных платежей. Оценка, полученная дисконтированием денежного потока для всех инвесторов по ставке, соответствующей риску этого денежного потока, даст оценку V фирмы в целом при смешанном финансировании [7], [8].

Исходя из аддитивности дисконтированных денежных потоков, вытекающей из принципа невозможности стабильного арбитража, можно перейти от соотношений (2) и (3) к соотношению ценностей

$$V_t^U + V_t^{TS} = V_t^E + V_t^D, \quad (4)$$

¹ Подробный анализ с числовыми примерами для различных условий долгового финансирования проведен в работах [3], [4], [5].

ей» государства TS поступает в распоряжение акционеров. Это остаточный денежный поток, который чаще именуется денежным потоком для акционеров (CFE), он формирует ценность собственного капитала V^E фирмы при смешанном финансировании.²

В итоге для любого периода $t=1,2,3,\dots, N$, сумма денежного потока CFE для долевых инвесторов (акционеров) и денежного потока CFD для долговых инвесторов (кредиторов) равна сумме свободного денежного потока и налогового щита:

$$FCF_t + TS_t = CFE_t + CFD_t \quad (2)$$

Иначе говоря, сумма денежных средств, доступных для распределения между инвесторами фирмы, не может отличаться от нетто результата операционных, инвестиционных и финансовых решений периода.

Левая часть уравнения (2) указывает на источники и определяет величину совокупного денежного потока для всех инвесторов фирмы. Этот денежный поток обозначается в англоязычной литературе термином Capital Cash Flow (CCF), который был впервые введен в оборот профессором Гарвардской школы бизнеса Ричардом Рабэком [6]:

$$CCF_t = FCF_t + TS_t \quad (3)$$

CCF – это посленалоговый денежный поток от активов, дополненный экономией на налогах за счет процентных платежей. Оценка, полученная дисконтированием денежного потока для всех инвесторов по ставке, соответствующей риску этого денежного потока, даст оценку V фирмы в целом при смешанном финансировании [7], [8].

Исходя из аддитивности дисконтированных денежных потоков, вытекающей из принципа невозможности стабильного арбитража, можно перейти от соотношений (2) и (3) к соотношению ценностей

$$V_t^U + V_t^{TS} = V_t^E + V_t^D, \quad (4)$$

² Очевидно, что если компания не прибегает к долговому финансированию, то $CFE=FCF$.

Таблица 2 – Специфические факторы силы банковского бренда

Фактор	Описание
Финансовые результаты	Стабильность и уровень доходов банка, рентабельность деятельности
Менеджмент	Квалификация топ-менеджмента банка, эффективность работы, стратегия развития
Клиенты	Численность клиентов банка, структура клиентской базы
Уровень развития инфраструктуры	Охват территориальной сети банка, доступность к услугам банка
Маркетинговая поддержка бренда	Эффективность рекламных кампаний
Конкурентная позиция на рынке	Доля рынка коммерческого банка, наличие преимуществ относительно конкурентов
Структура источников финансирования деятельности	Соотношение собственного и заемного капитала, наличие крупных инвесторов
Размер коммерческого банка	Размер собственного капитала и выручки по сравнению со средним значением среди коммерческих банков, размер капитализации банка по сравнению со средним значением на фондовом рынке для банковской сферы
Дифференциация банковских услуг и продуктов	Широта ассортимента услуг и продуктов банка, наличие уникальных услуг, удобство сервиса
Историческое развитие банка	Продолжительность существования банка, история развития

Результаты таких исследований применяются при оценке и банковского бренда. Стоимость бренда определяется как 5-процентная доля в текущей капитализации коммерческого банка. Однако исследование консалтинговой компании CoreBrand охватывает данные всех отраслей и не учитывает специфику банковской сферы.

Автором сделана попытка восполнить имеющийся недостаток на основе анализа данных о стоимости ведущих мировых банковских брендов компании BrandFinance за 2014 г. Предложен вариант практического использования результатов в оценке стоимости банковского бренда на основе информации о капитализации коммерческих банков. В выборку вошли первые 100 самых дорогих банковских брендов с целью определения среднего значения вклада бренда в капитализацию банков. Капитализация коммерческих банков была проанализирована на основе данных Bloomberg за 2013 г. Ряд банков были исключены из анализа, в связи с тем что их акции не торгуются на фондовом рынке. В результате проведенного исследования было определено значение вклада бренда в капитализацию коммерческих банков, который составил 21,5%. Применение данного показателя к текущей капитализации коммерческого банка позволяет определить стоимость банковского бренда.

Использование данного метода возможно только для банков, акции которых активно торгуются на биржах. Однако учитывая тенденцию к увеличению числа российских банков, которые выходят на IPO, данный метод приобретает актуальность.

Таким образом, перед коммерческими банками стоит сложная задача по формированию и развитию собственного бренда. Использование модифицированных методов оценки стоимости банковского бренда, учитывающих его специфические особенности, позволяет не только отразить реальную стоимость бренда коммерческого банка, но и способствовать определению его вклада в рост стоимости банка в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Бове К., Аренс У. Современная реклама. – М : ИД «Довгань», 1995. – с. 283.
- Keller K.L. Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity: Second Edition. – NY : Prentice Hall, 2003. – p. 336.
- Bedbury S., Stephen F. A New Brand World: 8 Principles for Achieving Brand Leadership in the 21st Century. – NY : Viking Penguin, 2002. – p. 240.
- Koch R. The Financial Times Guide to Management and Finance. – London, 1994. – p. 236.

5. Вахитова В. The Banker: Сбербанк стал лидером по снижению стоимости банковского бренда [Электронный ресурс] // Агентство экономической информации ПРАЙМ. – Режим доступа : <http://1prime.ru/banks/20140204/777157751.html> (Дата обращения: 05.03.2014).

6. Salinas G. The international brand valuation manual: a complete overview and analysis of brand valuation techniques and methodologies and their application. UK: WILEY, 2009. – p. 420.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Bove K., Arens U. Contemporary Advertising. – M: Publishing House «Dougan», 1995. – p. 283.

2. Keller K.L. Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing

Brand Equity: Second Edition. – NY : Prentice Hall, 2003. – p. 336.

3. Bedbury S., Stephen F. A New Brand World: 8 Principles for Achieving Brand Leadership in the 21st Century. – NY : Viking Penguin, 2002. – p. 240.

4. Koch R. The Financial Times Guide to Management and Finance. – London , 1994. – p. 236.

5. Vakhitova V. The Banker: Sberbank became a leader in reducing the cost of banking brand [Electronic resource] // Economic news agency PRIME. – Mode of access: <http://1prime.ru/banks/20140204/777157751.html> (Date of access: 05.03.2014).

6. Salinas G. The international brand valuation manual: a complete overview and analysis of brand valuation techniques and methodologies and their application. UK: WILEY, 2009. – p. 420.

Ибрагимов Р.Г.,
к.ф.-м.н., доцент кафедры финансового менеджмента, управленческого учета и международных стандартов финансовой деятельности Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.
Эл. почта: ibrauf@rambler.ru

Панферов Г.А.,
к.э.н., доцент кафедры прикладной математики Финансового университета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.
Эл. почта: apanf@mail.ru

К ВОПРОСУ О ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ ОТ УРОВНЯ ЛЕВЕРИДЖА

Представлена модель влияния финансового левериджа на стоимость собственного капитала фирмы, ближе моделирующая условия реального мира, чем известные классические модели. Она свободна от исходных ограничений на временную структуру ожидаемого денежного потока, допускает рисковый долг и произвольное изменение структуры капитала на горизонте оценки. Также показано, что построения и выводы так называемой «Теории Брусов-Филатовой-Ореховой» ошибочны, поскольку теория построена на несогласных исходных допущениях.

Ключевые слова: структура капитала, стоимость собственного капитала, леверидж, оценка фирмы

Ibragimov R.G., Panferov G.A.

ON THE DEPENDENCE OF THE FIRM'S COST OF EQUITY ON THE DEGREE OF LEVERAGE

We present a model of the impact of financial leverage on the firm's cost of equity that approximates real-world settings closer than the established classical models. It is free of any initial assumptions regarding the temporal structure of the expected cash flows, allows risky debt, arbitrary change of the

capital structure within the valuation horizon and debt financing at a rate different from the market cost of debt capital. We also demonstrate that developments and conclusions of a so-called "Brusov-Filatova-Orekhova theory" are erroneous, since the theory is based on incompatible underlying assumptions

Key words: capital structure, cost of equity, leverage, valuation

Денежные потоки фирмы и закон сохранения ценности

В соответствии с принципами корпоративных финансов ценность¹ любого актива измеряется дисконтированной суммой ожидаемого денежного потока [1], [2]. Отправной точкой построения финансовой модели для оценки фирмы (и/или инвестиционного проекта) является четкое понимание структуры формирования и распределения денежных потоков. Если финансирование осуществляется только из собственного капитала, весь свободный денежный поток (FCF)², создаваемый активами, поступает в распоряжение акционеров (владельцев), формируя ценность V^U нелевереджированной фирмы (не имеющей долга в качестве источника финансирования), или, что эквивалентно, нелевереджированного собственного капитала. При этом налоги на прибыль, которые будут уплачены с полученных доходов, формируют ценность V^{TXU} налоговых поступлений в пользу государства при условии финансирования фирмы только из собственного капитала.

В случае смешанного финансирования, когда капитал фирмы в целом складывается из собственного капитала и долга, часть свободного денежного потока будет направлена на выполнение обязательств по обслуживанию займов. Возникает денежный поток для долговых инвесторов (CFD), формирующий ценность V^D долга фирмы. Он складывается из процентных

¹ Есть разнотечения в переводе на русский язык оригинального термина «value». Чаще употребляется слово «стоимость», другим вариантом является «ценность».

² Формульное определение свободного денежного потока и порядок расчета см. [3], [21].

балансовую прибыль организации. Главным экономическим фактором в исследовании является функциональный потенциал счетов и двойной записи, поскольку именно они способствуют созданию потребительской ценности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Самусенко С.А. Новые тенденции учета по центрам ответственности // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №15.
3. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. – М. : Проспект : КНОРУС, 2010. – 768 с.
4. Шароватова Е.А. Концепция современного развития управленческого учета : монография. – М. : Финпресс, 2011.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Federal Law of December 6, 2011 № 402-FZ "On Accounting".
2. Samusenko SA New trends responsibility accounting // Economic Analysis: Theory and Practice. – 2008. – № 15.
3. Kovalev VV Corporate finance and accounting: concepts, algorithms, and performance. – M.: Prospect: KNORUS, 2010. – 768 p.
4. Sharovatova EA The concept of the modern development of management accounting: monograph. – Moscow: Finpress, 2011.

Семенюта О.Г.,

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело» Ростовского государственного университета (РИНХ)

Репкина И.В.,

аспирант кафедры «Банковское дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: fnauka@bk.ru

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЯ «ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА»

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «платежная система» российскими и зарубежными учеными. Выявлены основные этапы развития платежной системы России.

Ключевые слова: платежная система, безналичные расчеты.

Semenyuta O.G., Repkina I.V.

THE ECONOMIC ESSENCE AND CONTENT THE CONCEPT OF «PAYMENT SYSTEM»

The article considers the main approaches to the definition of "payment system" of Russian and foreign scientists. Basic stages of development of the Russian payment system.

Keywords: payment system, non-cash payments.

В современных экономических условиях, характеризующихся развитием инновационных продуктов в банковском бизнесе, а также необходимостью повышения

безопасности и эффективности переводов денежных средств, исследование существенных основ функционирования платежной системы обладает особенной актуальностью в разработке приоритетных направлений развития экономики России. Устойчивое и бесперебойное функционирование финансового сектора невозможно без высокоэффективной платежной системы, с применением современных и перспективных инновационных форм расчетов.

Обусловлено это еще и тем, что надежность функционирования этой системы крайне важна для эффективной деятельности финансового рынка и, как следствие, жизнеспособности организаций, использующих ее в своей экономической деятельности.

В экономической литературе для характеристики данной системы используются различные подходы к определению категории «платежная система».

Наибольшее внимание изучению платежной системы было удалено в работах российских экономистов: Белоглазовой Г.Н., Савинской Н.А., Березиной М.П., Лаврушина О.И., которые исследовали различные формы безналичных расчетов, перспективы их развития и совершенствования. Однако стоит отметить, что дефиниция «платежная система» вошла в хозяйственный оборот только во второй половине 1990-х годов, заменив, по сути, ранее использовавшийся термин «система безналичных расчетов». Эволюция формирования и трансформации понятия «платежная система» исследована автором и представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные этапы реформирования системы безналичных расчетов

Период	Описание
1895–1897 гг.	Создание расчетных палат, деятельность которых рассматривалась Государственным банком как «важнейшие результативные меры к уменьшению потребности в денежных знаках посредством осуществления платежей путем зачета встречных требований (без наличных денег)» ¹
1917–1918 гг.	Принятие декрета Совнаркома «О сближении единства кассы», в соответствии с которым все предприятия должны хранить денежные средства на счетах в Народном Банке или государственном казначействе. Создание расчетных отделов при крупных конторах Народного Банка.
1930–1980 гг.	Кредитная реформа, одним из ее направлений стало формирование системы безналичных расчетов как элемента социалистического хозяйственного механизма и использование их для целей банковского контроля. На Госбанк СССР возлагались функции единого расчетного центра страны.

¹ Государственный банк. Краткий очерк деятельности. 1860 – 1910 гг., СПб.: Товарищество Р.Гомене и А.Вильборг, 1910.

	<p>В этот период выработаны принципы организации безналичных расчетов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - все безналичные расчеты должны проводиться через банк и под его контролем; - платежи за материальные ценности и услуги производятся исключительно после отгрузки или оказания; - оплата совершается только с согласия или по поручению плательщика и за счет средств плательщика или банковского кредита. <p>А также разработаны и основные формы безналичных расчетов: акцептная, аккредитивная и расчеты платежными поручениями.</p> <p>Создана система межфилиальных расчетов, предусматривавшая использование счетов межфилиальных оборотов, а также дебетовых и кредитов авизо, которые могли быть почтовыми и телеграфными.</p>
С начала 1990-х гг. до настоящего времени	<p>Создание системы расчетно-кассовых центров (РКЦ), в которых каждому банку открывался свой корреспондентский счет для хранения свободных резервов и проведения межбанковских расчетов.</p> <p>Создание крупными коммерческими банками собственной платежной структуры для проведения межбанковских расчетов. Платежи в этой системе проводились через подразделение Головного вычислительного центра Банка России (ГВЦ) – Межрегиональный центр информатизации (МЦИ).</p> <p>Создание клиринговых палат.</p> <p>Создание мощных вычислительных центров, использование возможностей современной системотехнической среды, средств коммуникации и защиты информации.</p> <p>Принятие в 1996 году «Стратегии развития платежной системы России».</p> <p>Разработана Концепция развития платежной системы Банка России.</p> <p>Оформление частных платежных систем.</p> <p>Внедрение системы банковских электронных срочных платежей параллельно с системами внутрирегиональных и межрегиональных электронных расчетов.</p> <p>Представительство Банка России в составе Комитета 68 «Финансовые операции» Международной организации по стандартизации (ISO).</p> <p>Принятие Федерального закона «О национальной платежной системе».</p>

[Источник: Столбовская Н.Н., Репкина И.В. Национальная платежная система: проблемы и перспективы развития // Модернизация экономики и управления: II Международная научно-практическая конференция. 27 февраля 2014 года [Текст]: сборник научных статей/под общ. ред. д.э.н., проф. В.И. Бережного; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Ставролит, 2014. – Часть II. – 318 с.]

Итак, обобщая положения Таблицы 1, можно сделать вывод, что трансформация системы безналичных расчетов в платежную систему произошла под действием следующих факторов:

Во-первых, появление современных средств связи, электронных технологий обусловили преобразования банковского перевода, создающего кредитные, платежные карты, электронные платежи. Новациями в банковской деятельности стали: обслуживание кредитных карточек, сеть автоматических кассовых машин.

Во-вторых, произошло увеличение частных клиентов, обусловленное ростом личных доходов, а также повышением их интереса к участию на денежном рынке и рынке капиталов.

В-третьих, конкуренция в банковской сфере, проявляющаяся в соперничестве за лояльность клиента, предоставление услуг, географию деятельности.

В-четвертых, компьютеризация и современные технологии предопределили модификацию банковских продуктов. Новые информационные банковские техноло-

гии внесли существенные изменения в управление в банковском деле, значительно увеличили возможности по обеспечению движения денег и капиталов.

Таким образом, понятие платежной системы по отношению к понятию системы безналичных расчетов не является принципиально новым, не входит в него как составной элемент и не включает его в состав своих элементов. Актуальность и образование этих двух понятий относятся к разным общественно-экономическим и технологическим эпохам. Отношение между ними носит характер преемственности, а ключевые различия определены действием информационных технологий.

Поэтому во многих современных учебниках, посвященных денежному обращению или банковскому делу, определение платежной системы либо отсутствует, либо продолжает использоваться определение системы расчетов. Так, в учебнике «Банковское дело» под редакцией Лаврушина О.И. наблюдается использование второго подхода, а именно: под системой безналичных расчетов понимается сово-

третий учетный модуль усиливает управленческий аспект затратной информации, объединяя издержки нескольких структурных МВЗ в одном центре финансовой ответственности. «Входящесть» нескольких МВЗ в тот или иной (но один) ЦФО должна соответствовать управленческой структуре организации. На этом этапе управленческого учета завершается формирование себестоимости зоны ответственности ЦФО и готовность информации для ее дальнейшей оценки и анализа полученных результатов. В таблице 1 также приведены типовые проводки третьего модуля, позволяющие сформировать в управленческом учете себестоимость ЦФО.

В условном примере, результат которого представлен в таблице 1, функционируют три ЦФО: ЦФО 1 «Производство», ЦФО 2 «Кадры», ЦФО 3 «Ремонт и содержание оборудования», функционально отвечающие за бизнес-процессы: «Управление производством», «Управление кадрами», «Управление эксплуатацией оборудования». Каждому центру финансовой ответственности подчиняются несколько взаимосвязанных с ним МВЗ. Управленческий учет в соответствии с учетной политикой функционирует в автономном режиме и взаимосвязан с финансовым учетом только в момент ввода первичных учетных документов.

Таким образом, предложенная последовательность формирования себестоимости центров финансовой ответственности позволит объективно распределить не только производственную часть издержек организации, но и непроизводственную, в которую входит обслуживание и управление производством. Поскольку все издержки подчиняются тому или иному ЦФО, все они распределены между центрами финансовой ответственности, независимо от того, производственные они или непроизводственные.

Использование методики формирования себестоимости центров финансовой ответственности не является самоцелью, так как стремление в отечественной и зарубежной практике к самой точной себе-

стоимости любого объекта управления связано с необходимостью его сравнения с какой-либо базовой величиной и оценкой полученных отклонений. В качестве такой может выступать плановая информация об издержках объектов управления. Однако более информативной, является информация о величине доходов тех же объектов. Показатели доходов привычно формируются в момент перехода прав собственности на продукцию, работы, услуги.

Чтобы получить показатели доходов в отношении таких объектов учета, как МВЗ и ЦФО, требуется использование в отношении них приема расчета трансфертных доходов. В современной экономической литературе в доступной форме уже предложен алгоритм расчета трансфертного дохода (или трансфертной цены) таких объектов управленческого учета, как: центры затрат и центры финансовой ответственности.

Предложенная в исследовании методика формирования себестоимости центров финансовой ответственности полноценно может быть использована для оценки результатов функционирования ЦФО при условии применения известного принципа управления «затраты – выпуск», то есть сравнения учетных данных об издержках ЦФО с расчетными данными о трансфертных доходах тех же ЦФО. Это позволит «разложить» доходы и расходы между функциональными руководителями, оценить затратность каждого бизнес-процесса и оценить их участие в балансовой прибыли коммерческой организации.

Таким образом, исследование приемов и способов учета ключевых показателей в разрезе центров финансовой ответственности сосредоточено в рамках универсальной учетной методики управленческого учета, имеющей особенности проявления в ЦФО и дающей возможность оценивать участие каждого центра финансовой ответственности в формировании балансовой прибыли. Основным индикатором действующей модели учета по ЦФО является направленность на калькуляционный учет и возможность на системной основе сформировать в учете вклад ЦФО в

1.5	С Фондом занятости подписан акт выполненных работ за предоставление кадров	26	76	T3 для служб отдела кадров
1.6	Проведено повышение квалификации персонала цеха №2 с привлечением работников в вуз	25	76	T3 для цеха № 2 основного производства
1.7	Начислены затраты цехов основного производства №1 и №2	20	70 69 10	T3 для цеха №1 и № 2 основного производства
1.8	Начислены затраты служб отдела кадров	26	70 69 10	T3 для служб отдела кадров
1.9	Начислены затраты служб по обслуживанию оборудования	23	70 69 10	T3 для служб по ремонту оборудования
II модуль – перераспределение территориальных издержек МВЗ в функциональные				
2.1	«Переведены» территориально учтенные издержки в службах производства в функциональные издержки по статьям затрат	27 (по МВЗ)	20	Ф3 служб производства (МВЗ)
2.2	«Переведены» территориально учтенные издержки отдела кадров в функциональные издержки по статьям затрат	27 (по МВЗ)	26	Ф3 служб отдела кадров (МВЗ)
2.3	«Переведены» территориально учтенные издержки служб по ремонту оборудования в функциональные издержки по статьям затрат	27 (по МВЗ)	25, 23	Ф3 служб ремонта оборудования (МВЗ)
III модуль – формирование себестоимости функциональных издержек ЦФО				
3.1	Сформирована себестоимость ЦФО «Производство»	27 (ЦФО)	27 (по МВЗ)	Ф3 ЦФО «Производство»
3.2	Сформирована себестоимость ЦФО «Кадры»	27 (ЦФО)	27 (по МВЗ)	Ф3 ЦФО «Кадры»
3.3	Сформирована себестоимость ЦФО «Ремонт и содержание оборудования»	27 (ЦФО)	27 (по МВЗ)	Ф3 ЦФО «Ремонт и содержание оборудования»

Выдержка из рабочего плана счетов управленческого учета в рамках условного примера расчета себестоимости центра

- сч. 20	«Основное производство»:	уровни аналитического учета:
		1. По подразделениям (МВЗ),
		2. По статьям затрат,
		3. По размещению затрат. ¹
- сч.23	«Вспомогательное производство»:	уровни аналитического учета:
		1. По подразделениям (МВЗ),
		2. По статьям затрат,
		3. По размещению затрат.
- сч. 25	«Общепроизводственные затраты»:	уровни аналитического учета:
		1. По подразделениям (МВЗ),
		2. По статьям затрат,
		3. По размещению затрат.
- сч. 26	«Общехозяйственные расходы»:	уровни аналитического учета:
		1. По подразделениям (МВЗ),
		2. По статьям затрат,
		3. По размещению затрат.
- сч. 27	«Функциональные издержки»:	уровни аналитического учета:
		1. По подразделениям (МВЗ),
		2. ЦФО.

¹ Территориальные затраты (Т3) или функциональные затраты (Ф3)

купность принципов организации расчетов, предъявляемых к ним требований, форм и способов расчетов.¹

Одними из первых российских учёных, детально проработавших тему платежных систем, стали Березина М.П. и Крупнов Ю.С. На их взгляд, платежная система в широком понятии представляет собой форму организации платежного оборота как наличного, так и безналичного.² В узком же смысле – совокупность институциональных и технических структур, правовых норм, инструментов и процедур, обеспечивающих перевод денежных средств и/или финансовых инструментов, то есть, по сути, – межбанковская и внутрибанковская платежная система.

Кроме того, Березиной М.П. выделяются и черты, характеризующие платежную систему и оказывающие большое влияние на ее состояние и развитие, а именно:

- всеобъемлющность: прямое или косвенное вовлечение в нее десятков миллионов хозяйствующих субъектов, государственных структур и населения;

- колossalность масштабов и широкая география платежей, охватывающих весь мир;

- постоянство деятельности и разнообразие субъектов, объектов, платежных инструментов, форм и видов расчетов;

- чрезвычайная сложность из-за высоких требований к инициации, приему, обработке, передаче огромной платежной и связанной с ней информации;

- высокая технологичность бизнеса, зависящая от состояния энергоснабжения, коммуникаций, слаженности работы всех участников платежного процесса;

- огромная капиталоемкость, объясняющаяся внедрением новых и более совершенных технологий;

- критичность сферы бизнеса в силу возможности выступать толчком к распространению системного риска;

- комплексность и универсальность – опосредование расчетными операциями практически всех других операций банков: депозитных, ссудных, валютных, фондовых. Комплексность платежной сферы проявляется в непосредственном взаимодействии элементов права, бухгалтерского учета, технологий и менеджмента;

- глубокая взаимосвязь: с управлением ликвидностью всеми экономическими агентами; риск – менеджментом; банковским кредитованием. В России, как и за рубежом, предоставление ликвидных средств в виде дневных и однодневных кредитов (овернайтов) стало составной частью процесса расчетов и рассматривается в качестве естественного продолжения расчетных услуг.

- непосредственное участие в создании дополнительных и изъятия излишних денег в хозяйстве – в так называемой депозитно-ссудной мультипликации, осуществляющей коммерческими банками под воздействием денежно-кредитного регулирования экономики;

- большая сопряженность с проведением государственной финансовой политики. В частности, в информационных системах казначейства России ежедневно обрабатывается в среднем более миллиона операций по исполнению бюджетов бюджетной системы.⁴ Подавляющая часть этих операций относится к оказанию услуг в платежной сфере;

- тесная сопряженность к легализации преступных доходов и финансированию терроризма. Как свидетельствует накопленный опыт финансовых разведок, в том числе Федеральной службы по мониторингу в России, FATF (Financial Action Task Force), все финансовые преступления совершаются посредством проведения операций в платежных системах. При этом чем выше их параметры, тем выше, при недостаточности противодействующих мер, уязвимость с

¹ Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. Банковское дело. – М.: КНОРУС, 2009.

² Березина М.П. Современные тенденции развития платежной системы России//Банковское дело. – 2010. – №8. С. 17.

³ Козлова И., Ковшова М. Теоретические основы осуществления межбанковских расчетов//РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. С. 653.

⁴ Артохин Р.Е. Казначейство России: стратегическое управление и информационные технологии//Финансы. – 2010. – №3. С.5.

точки зрения возможности отмывания денег и финансирования терроризма;

- повседневная, почти ежеминутная, зависимость друг от друга платежных систем, обслуживающих самостоятельные рынки, что вызвано выполнением ими в основном расчетных операций как внутри, так и за пределами страны;

- высокая информативность – благодаря сосредоточению первичной информации об участниках, о пользователях систем, входящих и исходящих платежах, об их назначении.

Следовательно, данный подход к характеристике «платежной системы» можно обнаружить в большинстве известных определений. В частности, в докладе рабочей группы по принципам и практическим аспектам платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам (КПРС) Банка Международных расчетов (БМР) платежная система определяется как «система, состоящая из ряда инструментов, банковских процедур и, как правило, систем межбанковского перевода денежных средств, которые обеспечивают денежное обращение» (Таблица 2).

Таблица 2 – Определения термина «платежная система»

Источник	Определение
Банк международных расчетов – 2003 г.	Платежная система (payment system) состоит из ряда инструментов, банковских процедур и, как правило, систем межбанковского перевода денежных средств, которые обеспечивают денежное обращение
Банк Англии	...платежную систему можно определить как организованный механизм перевода стоимости между ее участниками.
Банк Италии	«Платежная система» означает организованный комплекс инфраструктуры лиц, процедур и правил для перевода денег, в том числе, и посредством платежных инструментов, и для погашения обязательств путем зачета.
Международный валютный фонд	Платежная система, представляющая собой ряд правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег, является неотъемлемой частью денежно-кредитной системы такой экономики.
Банк международных расчетов – 2008 г.	Платежная или расчетная система оказывает клиринговые или расчетные услуги по определенному набору финансовых инструментов или активов, имеет определенную группу прямых участников и управляемася в соответствии с подробно разработанными правилами и процедурами. Поэтому система часто рассматривается и анализируется как самостоятельная и отдельная от других систем.
Валютное управление Гонконга	... «расчетно-клиринговая система» характеризуется как система, созданная для: - клиринга и расчетов по платежным обязательствам; либо - клиринга и урегулирования обязательств по переводу ценных бумаг, существующих только в форме бухгалтерской записи или в компьютерной памяти, или перевода таких ценных бумаг.

[Источник: Тамаров П.А. Наблюдение как задача центрального банка по совершенствованию и развитию платежных систем//Деньги и кредит. – 2011. – № 2. – С. 17]

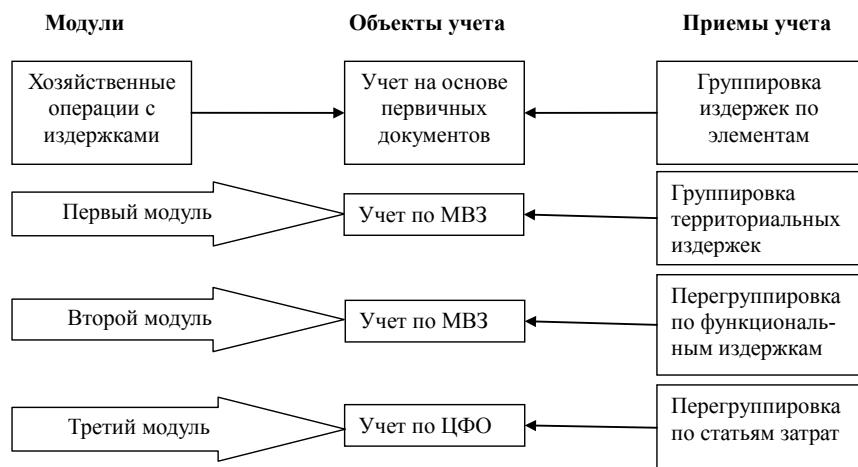


Рисунок 1 – Схема трехмодульного управлеченческого учета издержек ЦФО

Их важность обозначена тем, что на втором уровне учета (или во втором учетном модуле) именно на их основе производится перегруппировка территориальных издержек в функциональные. С этой целью каждая статья расходов конкретного МВЗ сопоставляется с должностными функциями руководителя подразделения. В составе функциональных издержек остаются только те из них, ответственность за которые несет руководитель данного МВЗ. Остальные территориальные издержки перес-

пределяются в учете на те МВЗ, для которых они являются функциональными. В итоге во втором модуле все издержки из территориальных превращаются в функциональные и только в этом модуле учетный ресурс из информационного превращается в управлеченческий. Ниже, в таблице 1, приведены типовые проводки второго учетного модуля, позволяющие сформировать в управлеченском учете себестоимость МВЗ по функциональному признаку.

Таблица 1 – Вариант счетоводства по учету функциональной себестоимости ЦФО¹

№ п/п	Содержание операций	Корреспондирующие счета		Признак затрат (Ф3, Т3)
		Дт	Кт	
I модуль – учет территориальных издержек в МВЗ				
1.1	Со сторонней организацией подписан акт выполненных работ за ремонт оборудования в цехе №1 основного производства	25	76	ТЗ для цеха №1 основного производства
1.2	В цехах основного производства проведен капитальный ремонт оборудования службой ремонта предприятия	20	23	ТЗ для цеха №1 и №2 основного производства
1.3	Проведена работа по тестированию приборного инструмента службой ремонта оборудования	25	23	ТЗ для служб ремонту оборудования
1.4	Проведена плановая аттестация работников всех подразделений предприятия специальной службой отдела кадров	26	70, 69	ТЗ для отдела кадров

¹ В условном примере использованы только операции, связанные с исполнением функций трех ЦФО: «Производство», «Кадры», «Ремонт и содержание оборудования».

аналитических признаков направленности учетной информации:

- 1) наименования документа;
- 2) даты составления документа;
- 3) наименования экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержания факта хозяйственной жизни;
- 5) величины натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) наименования должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;
- 7) подписей лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц¹.

Регламентируемый подход к оформлению первичных документов позволяет использовать признаки оформления документа и как для финансового, так и для управленческого учета. Исходя из вышеуказанной нормы закона о бухгалтерском учете, на любом первичном документе должны присутствовать признаки, дающие возможность, отвечая на вопросы «на что?», «куда?» и «кто?», соотнести любой расход с объектами управленческого учета. Признак «на что» (п. 4 ст. 9) обязывает отразить на первичном документе код носителя затрат в виде продукции, работы, услуги или в виде обслуживающей, управленческой функции. В управленческом учете этот признак позволяет сформировать себестоимость объекта производства или себестоимость управленческо-обслуживающей функции. Тем не менее признак необходим и в финансовом учете, поскольку позволяет определить корреспондирующий счет рабочего плана счетов бухгалтерского учета для соотнесения затрат. Независимо от интегрированного или автономного варианта взаимосвязи финансового и управленческого учета таким сче-

том будет один из счетов: с 20 по 29 (при интегрированном варианте) или с 30 по 39 (при автономном варианте).

Признак «куда» (п. 4 ст. 6) обязывает указать код места возникновения затрат в виде структурного подразделения в управленческом учете и может не быть востребованным в финансовом учете. Этот признак позволяет сформировать себестоимость функционирования структурного подразделения. Признак «кто» (п. 7 ст. 7) обязывает указать код центра ответственности за уровень указанных в документе расходов и также неактуален в финансовом учете. После перераспределения территориальных издержек в функциональные появится возможность рассчитать себестоимость центров финансовой ответственности.

Указанный набор учетно-управленческих действий с точки зрения методики учета по ЦФО имеет существенное значение, поскольку дает возможность в самостоятельном блоке затратных счетов с управленческой необходимостью манипулировать одними и теми же затратами сразу в трех модулях управленческого учета. Схема трехмодульного управленческого учета издержек центров финансовой ответственности представлена на рис. 1.

Первый модуль заключается в учете издержек по территориальному признаку в тех структурных подразделениях, на которые были оформлены первичные документы бухгалтерского учета. В ходе оформления хозяйственных операций в первичных документах отражается аналитический код, содержащий территориальный признак размещения затрат и дающий возможность без сомнения и погрешности сформировать себестоимость МВЗ. В результате в управленческом учете посредством типовых бухгалтерских проводок формируется первый уровень трудовых, материальных, энергетических и прочих расходов в рамках каждого структурного подразделения. Ниже, в таблице 1, приведены типовые проводки первого учетного модуля, позволяющие сформировать в управленческом учете себестоимость МВЗ по территориальному признаку.

¹Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями).

При более детальном рассмотрении данного определения представляется возможным выделение



Рисунок 1 – Элементы национальной платежной системы

[Источник: составлено автором по информации статьи Усошкина В.М., Белоусова В.Ю. Мировые тенденции развития платежных систем//Деньги и кредит. – 2011. – № 11. С. 39.]

Профессор Лаврушин О.И. рассматривает платежную систему как «совокупность законодательно регулируемых элементов, обеспечивающих выполнение долговых обязательств, возникающих в процессе экономической деятельности». Подобное определение можно найти в западной экономической литературе, где платежная система определяется как набор механизмов для выполнения обязательств, принимаемых хозяйствующими субъектами при приобретении ими материальных или финансовых ресурсов. К числу таких механизмов относятся учреждения, представляющие платежные услуги, различные инструменты, используемые для передачи платежных указаний (включая каналы связи) и договорные отношения между заинтересованными сторонами.

Классической в отечественной литературе стала характеристика платежной системы как совокупности «институтов, предоставляющих услуги по осуществлению денежных трансфертов и погашению долговых обязательств; финансовых инструментов и коммуникационных систем, обеспечивающих перевод денег между экономическими агентами; контрактных соглашений, регулирующих обмен информа-

цией между плательщиком и получателем денег, а также финансовыми посредниками (банками) о порядке и способах погашения обязательств», данное профессором Усошкиным В.М.¹

Такое определение понятия свидетельствует, что платежная система – это совокупность правил, договорных отношений, технологий, методик расчета, внутренних и внешних нормативных актов, которые позволяют всем участниками осуществлять финансовые операции и расчеты друг с другом.

Интересным представляется определение Савиновой Н.Г., которая под национальной платежной системой понимает совокупность экономических отношений, обеспечивающих движение взаимосвязанных денежных потоков между субъектами совокупного платежного оборота в процессе функционирования и интеграции финансов общества.²

¹ Латышева Н.В. Современная платежная система России: условия функционирования и направления развития. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Саратов, 2009. С. 9.

² Савинова Н.Г. Функционирование национальной платежной системы Российской Федерации в современных условиях. Автореферат диссертации на

Исходя из приведенного определения, можно сформулировать функции национальной платежной системы: интегрирующую, регулирующую и контрольную. Интегрирующая функция обеспечивает консолидацию экономических отношений в процессе движения денежных потоков на основе единых правил, принципов и стандартов. Тесная взаимосвязь и взаимозависимость денежных потоков в национальной платежной системе обусловлены масштабами её функционирования обхвата всех сфер рыночной экономики. Требования по выполнению единых правил и стандартов платежной системы объединяют её участников в сетевую структуру, построенную на совокупности многостороннего и многоуровневого взаимодействия. Интегрирующая функция способствует повышению целостности и организованности национальной платежной системы, взаимосвязанности её элементов в процессе функционирования и развития.

Регулирующая функция проявляется в наличии совокупности законодательно установленных элементов национальной платежной системы и в регламентации их институционального и инфраструктурного взаимодействия при переводе денежных средств.

Контрольная функция заключается в выявлении состояния национальной платежной системы в процессе наблюдения и надзора за обеспечением её бесперебойного функционирования, общесистемной ликвидности и надежности.

Таким образом, каждое из приведенных в статье определений подчеркивает важные стороны функционирования национальной платежной системы. Однако некоторые из них были даны, когда ещё не были столь насыщны электронные платежи, когда система дистанционного расчёта обслуживания только начинала зарождаться, а платежи через Интернет казались чем-то далеким. Стремительное развитие таких платежей выводит в настоящее время на первый план проблему, которая всегда свойственна любой платежной системе, од-

нако в рамках бывшей централизованной системы была решена и до последнего времени не проявляла себя столь остро. Это проблема безопасности платежей.

Между тем термин «платежная система» упоминается в российском законодательстве именно в контексте необходимости решения данной проблемы. Так, статья 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)¹» определяет, что одной из целей деятельности Банка России является обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы.

Свою важность данная проблема проявила во всей полноте в связи с разразившимся мировым финансовым кризисом, проявившимся в первую очередь именно как кризис платежей в банковской сфере.

Учитывая значение эффективного и безопасного осуществления платежей, автором предложено следующее уточнение понятия национальной платежной системы как исторически сложившегося элемента экономической национальной системы, представляющей собой совокупность кредитных и других финансовых институтов, участвующих в проведении платежей как внутри страны, так и за её пределами, а также набора инструментов, процедур, правил и инфраструктуры, обеспечивающих эффективные и безопасные способы проведения платежей.

Данное уточнение наиболее верно отражает реальное содержание экономической сущности понятия «платежная система». Очень важно, чтобы субъекты национальной платежной системы на данном этапе экономического развития, в условиях массового использования платежных услуг, сопровождающегося угрожающими темпами роста уровня угроз, способствовали повышению развития того потенциала национальной платежной системы в части ее бесперебойного и эффективного функционирования, который был заложен новой законодательной базой.

¹ Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. (с изм. и доп.).

Еник Э.Г.
аспирантка кафедры анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования РГЭУ (РИНХ)
Эл. почта: fnauka@bk.ru

МЕТОДИКА УЧЕТА ЗАТРАТ В РАЗРЕЗЕ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье предложена трехмодульная последовательность учета затрат в разрезе центров финансовой ответственности в условиях автономного варианта управленческого учета.

Ключевые слова: центры финансовой ответственности, управленческий учет, территориальные издержки, функциональные издержки, учетный объект, статьи затрат, счета и двойная запись.

Enik E.G

COST-ACCOUNTING METHODOLOGY IN THE CONTEXT OF FINANCIAL RESPONSIBILITY CENTERS

The paper proposes a Tri-modal sequence of cost accounting in the context of financial responsibility centers under autonomous management accounting option.

Keywords: financial responsibility centers, management accounting, cost territorial, functional cost accounting object, cost items, accounts and double entry.

Необходимость практического использования приемов управленческого учета показателей ЦФО предполагает организационно понятную методику системы счетоводства, включающую совокупность счетов и систему бухгалтерских проводок, последовательность формирования учетных записей. Системный характер придает методике учета порядок кодирования аналитической учетной информации и объектов управленческого учета.

Парадигмы управленческого учета рассматривают учетный процесс как возможность распределения учетного ресурса по целям производственной деятельности,

которые имеют различное выражение в производственных показателях, но подчинены главной цели – получению прибыли. Преследуя эту цель, методика управленческого учета призвана сосредоточить учетную информацию в центрах финансовой ответственности, так как именно они функционально отвечают за прибыль, территориально получаемую в подразделениях своей зоны ответственности. Как было обосновано ранее, это связано с прерогативой центров ответственности в принятии окончательного решения относительно уровня расходов по своему направлению и соответственно, уровню прибыли.

Раскрывая совокупность приемов учета по центрам финансовой ответственности, надо различать учет издержек на три учетных модуля, каждый из которых должен быть подчинен своей методике и соответствовать последовательности объединения расходов по каждой зоне ответственности. Результатом применения такой методики должна стать возможность без особых затрат на ведение учета исчислять себестоимость центров финансовой ответственности на регулярной основе.

Решение поставленной задачи, в первую очередь, опирается на первичную информацию финансового учета, а вернее, на прием кодирования разного рода аналитических признаков, которые дают возможность определить направленность расходования активов по хозяйственной операции, оформленной первичным учетным документом. Прием полноценного кодирования инициаторов расходования активов, необходимый в большей степени для управленческого учета, чем для финансового, не является для учета обременительной нагрузкой. Это можно оправдать тем, что независимо от наличия или отсутствия управленческого учета, первичные документы все равно должны содержать признаки аналитического учета для ведения многоуровневой системы учета издержек. Закон «О бухгалтерском учете», регламентирующий порядок ведения документирования хозяйственных операций, в статье 9 предусматривает обязательность указания в первичных документах полного набора

ции и его потенциальных точках роста как наиболее приоритетных и перспективных узлов экономического освоения, а следовательно, и инвестиционно-строительной деятельности.

Успешное интегрирование региональных и частнопредпринимательских целей в стратегическом аспекте стимулирует экономическую диверсификацию, создаёт дополнительные преимущества при встраивании экономики региона в систему международной торговли, а также сформирует благоприятные условия для оптимизации позиционирования региона в системе национального и международного разделения труда.

Необходимо отметить, что место как отдельной страны, так и региона в системе современных экономических отношений во многом будет зависеть от адаптации региональной и национальной экономики к объективным параметрам модификации инвестиционно-строительного комплекса современного типа. Взаимный учёт интересов инвестора и региона, заключающийся в интеграции перспективных инвестиционных проектов в рамках стратегий субъекта федерации, направлен на максимизацию плодотворного функционирования производительных сил региона, устойчивого развития на базе повышения инновационности производств, усиления взаимодействия и кооперации в рамках межрегионального сотрудничества, формирования потенциала для эффективного импортозамещения и большей экспортной ориентации производств в противоречивых условиях глобализации мирового хозяйства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р

2. Проект Федерального закона №143912-6 «О государственном стратегическом планировании»

3. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. М., 2002. 536 с.

4. Горяев О. Муларду совыют гнездо на Дону / приложение газеты Коммерсантъ.Юг России. Ростов-на-Дону. 28.05.2014. Постоянный адрес в Интернете: <http://www.kommersant.ru/doc/2480861>

5. Джуха В.М., Погосян Р.Р., Мищенко К.Н. Диагностика развития профильных секторов промышленности Ростовской области в период восстановительного роста / Региональная экономика: теория и практика – Москва: ООО «Издательский дом Финансы и Кредит», 2013. – №5 (284) – С.30-39.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020 the Order of the government of the Russian Federation from November 17, 2008 N 1662-R

2. The draft Federal Law №143912-6 "On state strategic planning"

3. Richard R. Nelson, Sidney G. Winter. The evolutionary theory of economic change / TRANS. from English. M., 2002. 536 S.

4. Goryayev O. Mulago will twist Jackson-don / application Newspapers Kommersant Russia. Rostov-on-don. 28.05.2014. Internet address: <http://www.kommersant.ru/doc/2480861>

5. Dzhukha V.M., Pogosyan R.R., Mishchenko K.N. Diagnostics of development of specialized industries of region in the period of reconstructive growth / Regional Economics: theory and practice – Moscow: the Publishing house of the Finance and Credit Bank, 2013. – №5 (284) – P.30-39.

Цыганов А.А.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Страховое дело», Финансовый университет при Правительстве РФ

Журавин С.Г.,
д.э.н., к.т.н., доцент, профессор кафедры «Экономика и коммерция», Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова

Брызгалов Д.В.,
к.э.н., руководитель ИП «Проект «Страховой маркетинг»,

Шевелев Н.А.,
специалист группы информационных технологий, дополнительный офис «Центральный» филиала ОАО «УРАЛСИБ» в г. Челябинске

Эл. почта: fnauka@bk.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ДОСТОИНСТВ И НЕДОСТАТКОВ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОГО СУПЕРМАРКЕТА В РОССИИ

На основе современных статистических данных и собственных конъюнктурных опросов в материале анализируется актуальная модель банковско-страхового взаимодействия по продвижению страховых услуг и даются рекомендации по повышению ее эффективности.

Ключевые слова: финансовый супермаркет, банк, страховая компания, комиссионное вознаграждение, финансово-посреднические услуги.

Bryzgalov D.V., Zhuravin S.G., Tsyganov A.A., Shevelev N.A.

RESEARCH OF ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF MODERN FINANCIAL SUPERMARKET MODEL IN RUSSIA

On the basis of modern statistical data and our own business surveys current model

of banking and insurance cooperation analyzed to promote insurance services and provides recommendations for improving its effectiveness.

Keywords: Financial supermarket, bank, insurance company, commission, financial and brokerage services.

На современном российском финансовом рынке наиболее популярной моделью финансового супермаркета как особой бизнес-модели, предполагающей представление широкого спектра банковских и небанковских финансовых услуг (страхование, доверительное управление активами, операции с ценными бумагами) в одном месте, является взаимодействие кредитной организации со страховой компанией, или кредитной организации со страховой компанией, негосударственным пенсионным фондом, компанией, управляющей паевыми инвестиционными фондами и некоторыми другими поставщиками финансовых услуг [2,5,8].

Кредитные организации могут рассматриваться в качестве базы для интегрированной модели финансового супермаркета. Интегрированная модель является традиционной моделью, где имеется один приоритетный производитель финансовых услуг, на базе которого осуществляются продажи других финансовых услуг [6,9,10].

Независимая модель финансового супермаркета предусматривает полное разделение производителя и дистрибутора финансовых услуг, среди которых могут быть брокеры, автодилеры и иные независимые посредники. Выделение автодилерской модели финансовых супермаркетов связано с высоким объемом продаж страховых и банковских услуг, прежде всего автострахования и автокредитования.

Таблица 1 – Классификация финансовых супермаркетов по принципу «разделение-сочленение функций производителя и дистрибутора финансовых услуг»

Модель	Подмодели	Характеристика
Интегрированная	Банковская интегрированная	Объединение услуг производителя и продавца финансовых услуг на базе банков. Продающим звеном выступают менеджеры в отделениях банков или менеджеры по прямым продажам.
	Страховая интегрированная	Объединение услуг производителя и продавца финансовых услуг на базе страховых компаний. Продающим звеном, как правило, выступают агенты страховой компании.
	Фондовая интегрированная	Объединение услуг производителя и продавца финансовых услуг на базе негосударственных пенсионных фондов. Продающим звеном, как правило, выступают агенты и менеджеры НПФ.
Независимая	Брокерская	Функции производителя и продавца финансовых услуг разделены. Производителем финансовых услуг выступают банки, страховщики, НПФ и прочие финансовые институты. Продающие подразделения сосредоточены в независимом брокере.
	Автодилерская	Функции производителя и продавца финансовых услуг разделены. Производителем финансовых услуг выступают банки, страховщики, НПФ и прочие финансовые институты. Продавцами финансовых услуг выступают специальные менеджеры в автосалонах.
	Иных нефинансовых посредников	Функции производителя и продавца финансовых услуг разделены. Продающим звеном, как правило, представители нефинансовых посредников, например, магазинов электронной техники.

Источник: разработано авторами

Надо отметить, что фондовая интегрированная модель встречается в современной практике редко в силу меньшего развития рынка НПФ по сравнению с банковским и страховым. В то же время если НПФ входит в группу со страховой компанией и/или банком, то его представители предлагают клиентам наиболее востребованные страховые (например, ОСАГО) и банковские услуги. Такие примеры в России уже есть.

Можно выделить несколько разновекторных по своей экономической природе направления взаимодействия банка и страховых компаний:

- страхование банковских рисков, в том числе имущественных;
- акционерные отношения (владение долями и акциями, корректировка деятельности в рамках финансово-промышленной группы);

- инвестиционные отношения, связанные с размещением в банках на депозитных счетах страховых резервов;
- продажи через банки услуг страховой компании.

Страхование банковских рисков, акционерные и инвестиционные отношения банка и страховщика часто определяют возможность создания системы финансового супермаркета (например, для того чтобы банк продавал страховые услуги, страховщик должен разместить в банке определенную сумму страховых резервов), но не являются обязательным условием его функционирования. Понятие «финансовый супермаркет» связано с направлением сбыта финансовых услуг.

В данной статье будут рассматриваться особенности продаж страховых услуг через банки. Поэтому продажи страховых услуг через банки можно назвать элементом системы «финансовый супер-

логичное обоснование выделения тех или иных территориальных зон в качестве рекомендемых к инвестиционно-строительной деятельности.

Важнейшей задачей и направлением формирования принципиально обновлённой региональной экономической политики является учёт интересов обеих сторон, трансформирующейся в разработку системы стимулов. Наиболее типичными механизмами подобного рода с учётом отечественной и зарубежной практики являются:

- предоставление потенциальным инвесторам полной информационно-консультационной поддержки по вопросам, связанным с реализацией проекта;

- применение широкого спектра региональных налоговых льгот для инвесторов, в том числе снижение ставки налога на прибыль;

- льготное кредитование и предоставление региональных субсидий поному или частичному возмещению процентов по кредитам;

- совместное финансирование рекомендованных проектов из регионального бюджета;

- подключение регионального бюджета к формированию объектов инфраструктурного обеспечения;

- содействие в решении вопросов, связанных с землепользованием;

- приоритетная поддержка зарубежных инвесторов, заключающаяся в информационном и финансовом обеспечении привлечения потенциальных зарубежных инвесторов;

- стимулирование к модернизации действующих предприятий на инновационной основе; создание максимально благоприятных условий для размещения новых производств; поддержка НИОКР, процессов энерго- и ресурсосбережения; развитие кадрового потенциала, повышение его образовательного и профессионального уровня; содействие в финансовом обеспечении инвестиционных процессов, в том числе содействие решению проблем реструктуризации долгов и поиска новых источников финансирования [5].

Действенным эмпирическим механизмом, способным интегрировать целевые установки и интересы, является территориальное функциональное зонирование. Благодаря применению данного метода достигается оптимизация функционирования региональной экономической системы.

В рамках системы территориального функционального зонирования можно определить основные структурно-классификационные элементы:

- производственные зоны, включающие индустриальные парки, промышленные кластеры, перспективные инвестиционные площадки;

- зоны социального строительства, включающие возведение жилых массивов и различных объектов социальной инфраструктуры, в том числе школы, больницы, детские сады, библиотеки, физкультурно-оздоровительные комплексы, развлекательно-досуговые центры и;

- элементы логической инфраструктуры, в том числе мультимодальные логистические центры, авиационные хабы, аэропорты, вокзалы, морские и речные порты, объекты трубопроводного транспорта, объекты дорожно-транспортной системы.

С точки зрения системы региональной власти внедрение принципов территориального функционального зонирования в рамках стратегии развития региона способствует обозначению основных приоритетов развития и ранжированию объектов предполагаемого строительства или модернизации в соответствии с их функциональным экономическим назначением. Таким образом, для системы региональной власти применение территориального функционального зонирования обеспечивает интегрированность функциональных социально-экономических свойств перспективного объекта со спецификой его пространственно-территориальной локализации.

Кроме того, формирование подобных перспективных зон инвестирования позволяет инвестору иметь системную картину региона и сформировать представление о комплексном развитии субъекта федерации.

го мясоперерабатывающего холдинга в уже действующем мясном кластере, что приведёт к усилению конкуренции за местные рынки сбыта, сырьё и персонал, и может отразиться на ухудшении финансово-экономического состояния всех компаний сектора.

Показателен пример размещения утиного племепродуктора в Волгодонском районе Ростовской области. В проект вложит 60 млн руб. агропромышленный холдинг «АГРИКО» [4]. Однако эксперты отмечают невысокую востребованность на рынке инкубационных яиц и птенцов утки, особенно учитывая, что на территории Ростовской области с 2013 г. уже существует аналогичный завод по производству мяса пекинской утки в Миллеровском районе, закрывший пустующие рыночные ниши. В этих условиях многопрофильной компании «АГРИКО» можно было рекомендовать другое производство к размещению в регионе, соответствующей региональной стратегии развития, со сложившимися межрегиональными экономическими связями специализации отдельных муниципальных районов.

Поэтому региональным администрациям важно не просто устраивать погони за инвесторами, но проводить работу по согласованию инвестиционных намерений, достигать компромиссных взаимовыгодных решений по вопросам объекта размещения, территории размещения, срокам реализации, по объёмам региональной и муниципальной поддержки инвестиционно-строительных проектов.

В этой связи формируется задача создания новой региональной системы баланса интересов и ответственности власти и бизнеса, способствующей стабильному характеру воспроизводства, постоянному сохранению и приумножению потенциала региона. Основа этого баланса – эффективная и согласованная стратегия развития, учитывающая весь комплекс природно-сырьевых, трудовых, производственных, научно-образовательных и иных ресурсов регионов, и включающая в свой состав коммерческие интересы по реализации конкретных инвестиционно-строительных проектов, обладающих не

только общественной значимостью, но и соответствующих стратегическому вектору развития и повышения конкурентоспособности региона в долгосрочной перспективе.

Гармонизация интересов инвесторов и стратегических задач субъекта федерации в стратегиях развития и инвестиционных стратегиях возможна на основе включения в них приоритетных инвестиционно-девелоперских проектов, обладающих важнейшими для региона параметрами:

- соответствие социально-экономической стратегии региона, прежде всего, направленностью проекта на инновационный характер регионального воспроизводства;
- ориентированность на инвестиции в человеческий капитал;
- приоритетным стимулирование проектов, способствующих значительному увеличению рабочих мест, особенно в новых отраслях;
- приоритетным стимулированием проектов, направленных на усиление отраслевой диверсификации регионов;
- рекомендациями по размещению производств в определённых локализированных комплексах, способствующих возникновению территориально-отраслевых точек роста, выравниванию социально-экономических индикаторов и смягчению диспропорций в рамках региона.

В рамках формирования стратегических документов необходимым является соблюдение методов, направленных на конвергенцию интересов региональной власти и частного бизнеса. С одной стороны, интеграция определённых приоритетных проектов, описанная выше, учитывает коренные интересы региональных властей, указывающих на порядок, сроки, локализацию размещения тех или иных проектов. С другой стороны, предлагается комплекс направлений, нацеленный на удовлетворение интересов инвесторов в участии в конкретном строительно-инвестиционном проекте. В целом необходима чёткая прозрачная политика, ориентированная на обратную связь с инвестором в контексте оптимизации его деятельности в проекте и

маркет», в данном случае сформированной на базе коммерческого банка. Ни наличие страхования банковских рисков, ни акционерные и инвестиционные отношения без совместного продвижения финансовых услуг не позволяют называть такое взаимоотношение финансовым супермаркетом [3]. При этом отличие простой (агентской) реализации страховых услуг через банки от финансового супермаркета связано с получением дополнительного экономического эффекта от синергии маркетинговых усилий банка и страховой компании.

Можно выделить следующие виды страховых услуг, продаваемые через банки, в рамках банковской интегрированной модели финансового супермаркета:

1. Страховые услуги, связанные кредитными банковскими продуктами.
 - 1.1 Комплексное ипотечное страхование.
 - 1.1.1 Страхование жизни и здоровья заемщиков ипотечных кредитов
 - 1.1.2 Имущественное страхование предмета залога (ипотеки).
 - 1.1.3 Титульное страхование прав на предмет залога (ипотеки).
 - 1.1.4 Страхование финансовых рисков, связанных с невыплатой ипотечного кредита.
 - 1.2 Страхование жизни и здоровья потребительских кредитов.
 - 1.3 Страхование предпринимательских рисков невозврата потребительских и других кредитов, в том числе связанных с потерей официальной работы.
 - 1.4 Страхование держателей банковских карт и их имущественных интересов.
 - 1.4.1 Страхование жизни и здоровья держателей банковских карт.
 - 1.4.2 Страхование владельцев банковских карт в поездках.
 - 1.4.3 Страхование имущественных интересов владельцев банковских карт, связанных с ее эксплуатацией.
 - 1.5 Страхование жизни и здоровья заемщиков автокредитов.
 - 1.6 Имущественное страхование предметов залога, в том числе КАСКО и ОСАГО по автокредитам.

2. Страховые услуги, связанные с другими банковскими продуктами.

2.1 Специальные программы личного страхования владельцев банковских депозитов.

2.2 Программы страхования имущества в банковских ячейках (в России применяется редко).

2.3 Программы страхования жизни со специальными условиями по банковским вкладам.

3. Страховые услуги, не связанные с банковскими продуктами.

3.1 Программы страхования жизни и здоровья клиентов банка.

3.2 Программы страхования имущества клиентов банка.

3.3 Программы страхования путешественников для клиентов банка.

3.4 Различные программы страхования, продаваемые через Интернет – банкинг и аналогичные механизмы.

Как правило, большинство видов страхования являются добровольными (за исключением страхования залогового имущества при ипотечном кредитовании).

Исследования проблем организации совместного предоставления банковских и страховых услуг в России с определенной регулярностью проводятся с начала 2000-х гг. [4], что косвенно указывает на значительное влияние данного канала продаж страховых продуктов на развитие российского страхового рынка.

О высоком значении банковского канала продаж страховых услуг свидетельствует тот факт, что в 2012 году через банки страховщики получили 106,2 млрд. рублей страховых премий, что составляет 13% всех премий по добровольным и обязательным видам (кроме ОМС).

Наибольшие темпы прироста по банковскому каналу продаж показали: страхование жизни (+69%), страхование от несчастных случаев (+30%), страхование финансовых рисков (+24%). Снижение премий в 2012 году через банки наблюдается по КАСКО и ОСАГО, а также страхованию имущества юридических и физических лиц (табл. 2, 3).

Таблица 2 – Динамика премий, собранных через банковский канал, по различным видам страхования в 2010-2012 гг.

Вид страхования	Премии в 2011 году, млрд. рублей	Премии в 2012 году, млрд. рублей	Прирост 2012/2011, %	Прирост 2011/2010, %
Страхование от несчастных случаев и болезней	29,0	37,8	+30%	+60%
Страхование жизни	17,7	30	+69%	+108%
КАСКО	26,0	16,5	-37%	+8%
Страхование финансовых рисков	8,4	10,4	+24%	+68%
Страхование имущества юридических лиц	12,0	4,6	-62%	-18%
Страхование имущества физических лиц	3,6	3,5	-3%	+16%
ОСАГО	4,0	0,8	-80%	+8%
Прочие	2,0	2,6	+30%	+5%

Источник: расчеты авторов по данным Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР) и проекта «Страховой маркетинг» [7]

В динамике структуры банковского канала на страховом рынке за 2010-2012 гг. можно отметить следующие тенденции:

- увеличение доли премий по страхованию от несчастных случаев и болезней, по страхованию жизни и по страхованию финансовых рисков (доля трех видов 80%);
- снижение доли премий по КАСКО, ОСАГО и по страхованию имущества за счет юридических и физических лиц.

Подобные тенденции связаны с увеличением доли потребительского кредитования в структуре банковских кредитов физическим лицам, а также повышением доли охвата заемщиков в связи с разработкой и предложением новых программ личного страхования через кредитные организации. К тому же отмечается сдвиг автокредитования, а следовательно, и автострахования из банков в автосалоны.

Таблица 3 – Динамика структуры банковского канала продаж в 2010-2012 гг. по видам страхования

Вид страхования	Доля 2010 году, %	Доля в 2011 году, %	Доля 2012 году, %
Страхование от несчастных случаев и болезней	23%	28%	36%
Страхование жизни	11%	17%	28%
КАСКО	31%	25%	16%
Страхование финансовых рисков	6%	8%	10%
Страхование имущества юридических лиц	18%	12%	4%
Страхование имущества физических лиц	4%	4%	3%
ОСАГО	5%	4%	1%
Прочие	2%	2%	2%

Источник: Страховой маркетинг [7]

Возрастает значение продаж страховых услуг не только для страховых компаний, но и для кредитных организаций. В 2012 году комиссионные доходы банков в виде агентского вознаграждения по договорам страхования оцениваются проектом «Страховой маркетинг» в 85,6 млрд. руб-

лей, что на 97% больше показателя 2011 года

В 2012 году среднее отношение агентского вознаграждения по договорам страхования к общему комиссионному доходу кредитной организации составляет 14,1%. В 2011 году данный показатель

но любой инвестиционно-строительный проект носит в себе потенциал доходности и решение массы социальных задач – это рабочие места, это развитие экономики и смежных производств, развитие инфраструктуры и повышение платёжеспособности работников. Это понимание позволяет частному бизнесу и

Возможности государства

- Регулирование нормативно-правовой базы
- Содействие в обеспечении инженерно-транспортной инфраструктурой
- Субсидиарная поддержка из бюджета
- Предоставление налоговых льгот и преференций
- Возможности гарантиной поддержки

государству помогать друг другу достигать общие цели.

Кроме того, за счёт реализации исключительных возможностей государства и преимуществ частного бизнеса повышается эффективность инвестиционно-строительных проектов (рисунок 3).

Возможности частного бизнеса

- Наличие делового опыта, профессионализма в конкретной сфере / отрасли
- Наличие собственной сырьевой, производственной и сбытовой инфраструктуры
- Наличие кооперационных связей с другими контрагентами
- Личная заинтересованность в успехе – мотивация на лучший результат
- Доступ к финансированию

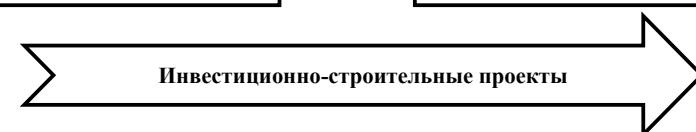


Рисунок 3 – Возможности бизнеса и власти при реализации инвестиционно-строительных проектов

Достижению стратегических целей и задач экономического развития способствует реализация конкретных инвестиционно-строительных проектов, в которых сосуществуют максимально согласованные, сбалансированные интересы частного бизнеса и государства.

С другой стороны, нередко регионы в соперничестве друг с другом за инвестиционный капитал допускают на территорию любые инвестиционные проекты, даже те, которые могут противоречить экономической специализации и стратегиче-

ским векторам развития. Например, в экологически незагрязнённых территориях с высоким рекреационным потенциалом размещаются предприятия грязной промышленности (такие как целлюлозно-бумажное или крахмалопаточное производство), значительно нарушающие экологический баланс и препятствующие, в конечном счёте, привлечению отдыхающих. Непонятны также мотивы привлечения инвесторов в высококонкурентные отрасли, насыщенные местными предприятиями, например, размещение нового крупно-

базис этого заключается всё-таки в строительно-инвестиционной деятельности, создании нового градостроительного пространства – размещении конкурентоспособных производств, комплексном жилищном и социальном строительстве. Стратегия региона позволяет максимально реализовать как сырьевой (ресурсный) потенциал, так и внешнеэкономический потенциал территории, за счёт формирования рыночных ниш в межрегиональном разделении труда на основе производственной или иной специализации.

Инвесторы, в свою очередь, смотрят на региональные возможности и ресурсы с позиции обеспечения собственной максимальной выгоды. Интерес инвесторов, в конечном счёте, концентрируется в одном – получении прибыли. Им, по определению

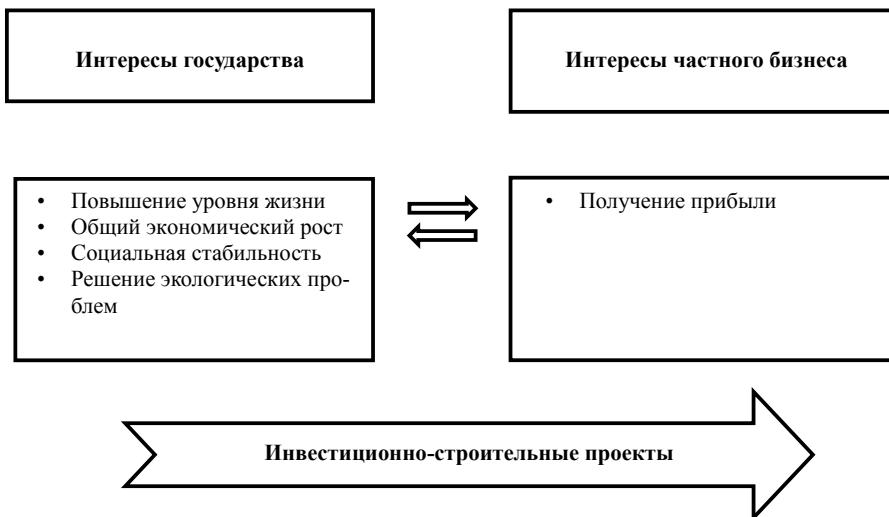


Рисунок 2 – Интересы бизнеса и власти при реализации инвестиционно-строительных проектов

К целям государства можно отнести: повышение качества жизни населения, обеспечение занятости, стабильное экономическое развитие, максимальное сохранение экологического баланса, социальное обеспечение населения, решение проблем жилобеспеченности населения и масса

других задач. Ключевая цель частного бизнеса – получение прибыли.

В этом порядке вещей ясно отражается противопоставление интересов. Государству не важен уровень прибыли частных компаний, а частному бизнесу нет необходимости решать какие-либо социальные задачи.

находился на уровне 9,2%, то есть можно констатировать увеличение вознаграждения по страхованию в комиссионном доходе кредитных организаций.

В среднем ведущие банки по страхованию взаимодействуют с 20 страховыми компаниями и предлагают 4 вида страхования.

Количество страховых компаний, с которыми работают кредитные организа-

ции, колеблется от 1 страховщика («Совкомбанк») до 53 страховщиков («Сбербанк», «ВТБ24»).

Наиболее частыми видами страхования, продвигаемыми банками, являются: страхование от несчастных случаев и болезней в части страхования заемщиков, страхование на случай потери работы, автострахование и ипотечное страхование.

Таблица 4 – Сводная таблица анализа взаимодействия ведущих банков и страховых компаний в 2013 году

	Кредитная организация	Количество страховщиков – партнеров	Количество продвигаемых видов страхования
1	Хоум Кредит	8	6
2	Сбербанк	53	6
3	ВТБ24	53	5
4	Ренессанс Кредит	21	4
5	Совкомбанк	1	1
6	Альфа-Банк	16	8
7	Росбанк	20	4
8	Россельхозбанк	15	3
9	Ситибанк	2	3
10	Райффайзенбанк	37	6
11	Азиатско-Тихоокеанский банк	13	3
12	Московский кредитный банк	4	4
13	Номос-Банк	12	4
14	МДМ Банк	23	3
15	Локо Банк	35	2
16	БИНБАНК	8	4
17	Уралсиб	20	3
18	Промсвязьбанк	42	6
19	ОТП Банк	20	5
20	Тинькофф Кредитные Системы	3	3

Источник: Страховой маркетинг [7]

Анализ программ страхования, продаваемых кредитными организациями, позволяет выделить следующие особенности банковской интегрированной модели финансового супермаркета:

1. Перекос страхового портфеля финансовых супермаркетов в сторону обязательного с позиций заемщиков страхования. Большую часть премий банковской приоритетной модели финансовых супермаркетов обеспечивает страхование, связанное с банковскими продуктами и предлагаемое банками в обязательном порядке.

2. Условия обязательного с позиций заемщика страхования (добровольного в документах и обязательного для получения кредита и лучших условий) имеют сущес-

твенные ограничения по альтернативам в выборе страховой компании, рисков, типа программы и прочих условий.

3. Программы обязательного с позиций заемщика страхования, предлагаемые банками, направлены не на выполнение функций, присущих страхованию как экономическому механизму по защите имущественных интересов страхователя, а на защиту интересов банков, и, прежде всего, организацию получения скрытой комиссии по обслуживанию кредитов за счет неоправданно высоких страховых тарифов [11].

4. Предложения страховых услуг, не связанных с банковскими программами, сконцентрированы на личных видах стра-

хования. Программы страхования имущества и ответственности физических лиц практически полностью отсутствуют в банковской приоритетной модели финансовых супермаркетов.

5. Возникновение феномена межрайонной конкуренции при деятельности кредитных организаций в качестве финансовых супермаркетов [1].

6. В качестве положительного аспекта банковской интеграционной модели финансового супермаркета можно отметить совместную разработку банками и страховщиками специальных программ, не связанных с банковскими услугами, которые имеют льготные тарифы для клиентов банков, более выгодные по сравнению с приобретением аналогичных услуг напрямую в страховой компании.

Значительным недостатком банковской интеграционной модели финансового супермаркета следует признать высокую

стоимость продвижения страховых услуг для страховщика.

По данным, полученным в ходе проведения конъюнктурного исследования «Банки на страховом рынке в 2012-2013 гг.: комиссионный доход по страхованию, премии и КВ по видам, банковско-страховые программы, перспективы сотрудничества», было установлено, что средний размер комиссионного вознаграждения (КВ) банков в 2012 году по договорам страхования составил 42,2%. В зависимости от вида страхования КВ банков колеблется от 15% до 58%. [7].

Размер комиссионного вознаграждения (КВ), фактически выплачиваемого банкам, у ведущих страховщиков колеблется от 8% до 91%. Самые большие КВ наблюдаются по страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев, наименьшие – по страхованию имущества юридических лиц.

Таблица 5 – Средний КВ кредитных организаций по видам страхования в 2012 году

Вид страхования	КВ, %
Страхование от несчастных случаев и болезней	53%
Страхование жизни	45%
Страхование финансовых рисков	58%
КАСКО	19%
Страхование имущества ЮЛ	15%
Страхование имущества ФЛ	23%

Источник: оценка авторов на основании данных СБРФР, проекта «Страховой маркетинг» [7]

Таким образом, на финансовом рынке в Российской Федерации возникла организационная дилемма, связанная с возрастающей ролью кредитных организаций на страховом рынке и наличием значительных недостатков в их деятельности в качестве интегрированной модели финансового супермаркета, в том числе по защите прав потребителей финансовых услуг.

В подобной ситуации возникает потребность в развитии независимой модели финансового супермаркета с акцентом на «финансово-посреднические услуги», которые включают:

- типовую посредническую деятельность, то есть доведение информации о финансовых услугах страховщиков и осуществление продаж финансовых услуг;
- разработку совместно с поставщиками финансовых услуг комплексных или

специальных финансовых услуг, часто основанную на собственной эксклюзивной информации финансового супермаркета;

▪ разработку и предложение потребителям финансовых услуг комплексной сервисной составляющей, которая может отсутствовать внутри финансовых услуг;

▪ организацию акций по стимулированию продаж финансовых услуг, в частности, различных программ лояльности, предоставления скидок, совместных программ и семпллинг – программ;

▪ защиту прав потребителей финансовых услуг через отбор поставщиков финансовых услуг по критериям надежности и платежеспособности, в том числе и через систему рейтингов и собственных разработанных методик оценки.

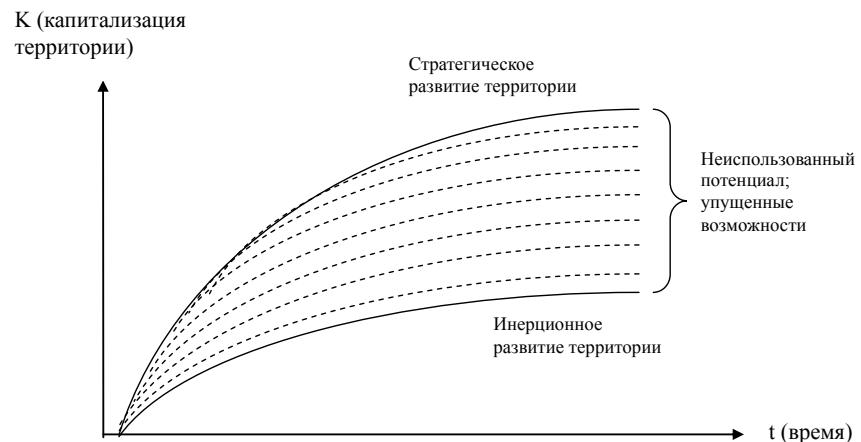


Рисунок 1 – Развитие территории с использованием инструментария стратегического планирования

Внимание, которое в последние годы в России уделяется стратегическому управлению территориями, по нашему мнению, обусловлено стабилизацией институциональных условий экономики и исчерпанием резервов роста за счёт экстенсивного использования ресурсов (природного сырья, трудовых ресурсов, потребительского дефицита). Сегодня необходимы меры долгосрочного характера, поскольку оперативное управление ситуацией концентрируется на постоянно возникающей угрозе стагнации и решает краткосрочные задачи экономического развития.

Особую роль в создании условий для стратегического регионального развития сыграло принятие «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», которая включает разделы по региональному развитию. Главная цель региональной политики сводится к обеспечению сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни [1].

Необходимость и значение стратегического управления регионом также под-

чёркиваются в проекте Федерального закона «О государственном стратегическом планировании», где введены нормы, касающиеся стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на долгосрочный период [2]. В проекте Закона обозначено, что стратегия субъекта Российской Федерации разрабатывается на основе прогноза его социально-экономического развития на долгосрочный период и в соответствии с принятыми документами долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Также она должна согласовываться с отраслевыми документами государственного стратегического планирования, стратегиями социально-экономического развития федеральных округов и отдельных территорий и иными документами федерального уровня. Кроме того, региональная стратегия должна учитывать направления социально-экономического развития муниципальных образований, входящих в состав соответствующего субъекта Российской Федерации.

Ключевая целевая ориентация любой экономической стратегии – повышение уровня жизни населения, а экономический

Коновалова А.В.,
аспирант кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл. почта: konovalova-anne@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ АДАПТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ К СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статье приведено обоснование необходимости построения системы адаптации инвестиционно-девелоперских проектов к стратегии развития региона. Доказано высокое значение стратегического планирования для экономики региона, определена роль инвестиционно-строительного комплекса в реализации стратегических целей. Исследованы интересы и возможности бизнеса и власти при реализации инвестиционно-строительных проектов. Выделены базовые предпосылки достижения компромиссных взаимовыгодных решений по вопросам территории размещения, срокам реализации и других параметров инвестиционно-строительных проектов.

Ключевые слова: стратегия развития региона, стратегическое управление, инвестиции, девелопмент, проект.

Konovalova A.V.

SUBSTANTIATION OF THE SYSTEM'S CONSTRUCTION AIMED AT ADAPTATION OF INVESTMENT-DEVELOPMENT PROJECTS TO THE REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY

The article provides a substantiation of necessity of the system's construction aimed at adaptation of investment and development projects to the regional development strategy. The high value of strategic planning for the regional economy is proved. The role of the

investment-construction complex in the implementation of strategic goals is determined. The interests and opportunities of business and authorities in the implementation of investment and construction projects are investigated. Basic prerequisites for achieving of mutually beneficial compromise decisions on issues concerning the terms of implementation and other parameters of investment and construction projects are revealed.

Keywords: the regional development strategy, strategic management, investment, development, project

В современных условиях глобализации экономики России, продолжающегося включения страны в мировые интеграционные экономические процессы, учитывая вступление в ВТО, растёт экономическая и финансовая зависимость от зарубежных партнёров, что отражается и на отдельных регионах. В связи с этим формируется необходимость обеспечения экономической безопасности и перехода к новой государственной политике повышения конкурентоспособности и экономической устойчивости отдельных секторов экономики и регионов, что возможно только на основе долгосрочного стратегирования социально-экономического развития.

Стратегический подход к региональному управлению, разработка и реализация региональных стратегий социально-экономического развития имеют определяющее значение для достижения целей долгосрочного качественного развития.

Стратегическое развитие территории противопоставлено инерционному развитию, сконцентрированному на решении оперативных целей и задач (рис. 1).

Благодаря стратегическому планированию определяются приоритеты социально-экономического развития, максимально задействуется природно-ресурсный, трудовой и экономический потенциал территории, эффективно реализуются рыночные возможности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Особенности понятия конкуренции при различных подходах к определению страхования и страхового рынка // Современная конкуренция, № 1(37), 2013;
2. Григорьева Е.М., Тарасова Ю.А. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры. СПб.: ИД «Петрополис», 2010;
3. Грызенкова Ю.В., Журавин С.Г., Соломатина А.С. Стратегическое управление персоналом в страховых компаниях: проблемы, теория и практика. М., НПО «МАКСС Групп», 2012;
4. Демченко В.Н., Цыганов А.А. Исследование проблем организации совместного предоставления банковских и страховых услуг в России// Практический маркетинг.-2004.-№3 (85);
5. Журавин С.Г. Особенности развития транснациональных страховых компаний в период рыночных преобразований в России. Магнитогорск, Изд. центр МГТУ, 2005
6. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М., Анкил, 2005
7. Маркетинговое исследование «Банки на страховом рынке в 2012-2013 гг.: комиссионный доход по страхованию, премии и КВ по видам, банковско-страховые программы, перспективы сотрудничества»/Проект «Страховой маркетинг», 2013;
8. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг: коллективная монография / Под ред. А.М. Марголина, А.А. Цыганова. М.: Изд-во РАГС, 2007;
9. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России / Под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова М., НПО «МАКСС Групп», 2013;
10. Страхование залогов: методология и практика. Методическое пособие / Под ред. А.А. Цыганова – М.: Изд. дом «Регламент», 2009
11. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. М., Изд-во РАГС, 2009

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Bryzgalov D.V., Tsyanov A.A. Osobennosti poniyatiya konkurentsiyi pri razlichnykh podkhodakh k opredeleniyu strakhovaniya i strakhovogo rynka // Sovremenaya konkurenziya, № 1(37), 2013;
2. Grigoryeva Ye.M., Tarasova Yu.A. Finansovye predprinimatelskiye struktury: transformatsiya pod vliyaniem ryноchnoy konjunktury. SPb.: ID «Petropolis», 2010;
3. Gryzenkova Yu.V., Zhuravin S.G., Solomatina A.S. Strategicheskoye upravleniye personalom v strakhovykh kompaniyakh: problemy, teoriya i praktika. M., NPO «MAKSS Grupp», 2012;
4. Demchenko V.N., Tsyanov A.A. Issledovaniye problem organizatsii sovmestnogo predostavleniya bankovskikh i strakhovykh uslug v Rossii// Praktichesky marketing.-2004.-№3 (85);
5. Zhuravin S.G. Osobennosti razvitiya transnatsionalnykh strakhovykh kompaniy v period rynochnykh preobrazovaniy v Rossii. Magnitogorsk, Izd. tsentr MGTU, 2005
6. Kozhevnikova I.N. Vzaimootnosheniya strakhovykh organizatsiy i bankov. M., Ankil, 2005
7. Marketingovoye issledovaniye «Banki na strakhovom rynke v 2012-2013 gg.: komissionnyy dohod po strakhovaniyu, premii i KV po vidam, bankovsko-strakhovye programmy, perspektivy sotrudnichestva»/ Proyekt «Strakhovoy marketing», 2013;
8. Mirovoy i otechestvennyy opyt organizatsii sovmestnogo predostavleniya strakhovykh i bankovskikh uslug: kollektivnaya monografiya / Pod red. A.M. Margolina, A.A. Tsyanova. M.: Izd-vo RAGS, 2007;
9. Sovremenneye osobennosti osushchestvleniya deyatelnosti finansovykh supermarketov v Rossii / Pod red. S.G. Zhuravina, A.A. Tsyanova M., NPO «MAKSS Grupp», 2013;
10. Strakhovaniye zalogov: metodologiya i praktika. Metodicheskoye posobiye / Pod red. A.A. Tsyanova – M.: Izd. dom «Reglament», 2009
11. Tsyanov A.A. Razvitiye institutov zashchity i obespecheniya prav strakhovateley v Rossii. M., Izd-vo RAGS, 2009

Иванова О.Б.,
доктор экономических наук, профессор
кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: ivanovaob@mail.ru

Вергун С.С.,
аспирант кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл. почта: vergun.svetlana@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕРРИТОРИЙ

Предложена рейтинговая система экспресс-оценки уровня финансовой устойчивости территорий, сочетающая количественные и качественные оценочные критерии. Выделены основные методологические аспекты оценки и анализа финансовой устойчивости территорий.

Ключевые слова: территориальные финансы, инвестиционная привлекательность, финансовая устойчивость, сбалансированность бюджета, рейтинг.

O.B. Ivanova, S.S.Vergun

METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF FINANCIAL STABILITY OF THE TERRITORIES.

Suggested rating system for the rapid assessment of the level of financial sustainability of the territories, combining quantitative and qualitative evaluation criteria. Main methodological aspects of assessment and analysis of the financial sustainability of the territories.

Keywords: territorial Finance, investment attractiveness, financial stability, balance the budget, the rating.

Важным условием стабильного функционирования территориальных финансов следует считать достижение их сбалансированности и устойчивости на основе реальной оценки их финансового положения.

Устойчивость бюджетов бюджетной системы позволяет судить о прочности финансовой основы деятельности публично-правовых образований, характеризующей сбалансированность бюджета, платежеспособность субъекта публичной власти, качество бюджетного менеджмента, эффективность расходования бюджетных средств.

Объективная потребность различных уровней публичной власти в финансовых ресурсах, необходимых для оказания важных общественных услуг по месту проживания населения, предполагает оптимальное разграничение расходных обязательств, обусловленных установленным законодательством Российской Федерации, разграничением полномочий федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [1; с. 26–27].

Формирование территориальных систем на сегодняшний день подвержено качественным изменениям. Все более существенными и значительными для территориального системообразования являются административные границы, что непосредственно связано с территориальным устройством государства.

Понятия «территория» и «регион» зачастую отождествляются и трактуются как синонимы. Регион может совпадать с границами территорий Российской Федерации или объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации. Отсюда следует, что под регионом может пониматься часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Несомненными системообразующими факторами становятся процессы интеграции регионов России в единый национальный рынок, формирование территориально-производственных комплексов и промышленных узлов, кластеров, наиболее полное освоение имеющихся ресурсов территорий. [2]

В условиях функционирования рыночной экономики существенно возрастает

выживанию для кредитных работников и инвесторов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 221 с.

5. Газман В.Д. Финансовый лизинг, М.: ГУ ВШЭ, 2003. 392 с.

6. Hoffman S. L. The law and business of international project finance, Second edition, 2001. 699 c.

7. Gatti St. Project finance in theory and practice. L.: Elsevier, 2008. 414 c.

8. Yescombe E.R. Principles of project finance. USA: Academic Press, 2003. 344 c.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Informational and analytical materials of the site of the Central Bank of the Russian Federation: http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=ddcp&ch=itm_14252#CheckedItem (d/d: 18.06.2014)

2. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru/>

wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/# (d/d: 09.06.2014).

3. Barinov A. E. Project Financing: Technology to finance investment projects. – M.: Os-89, 2007. P. 432.

4. Belikov T. Minefields of Project Finance: A Guide to Survival for loan officers and investors. – Moscow: Alpina Business Books, 2009. P. 221.

5. Gazman V. D. Financial leasing, M.: HSE, 2003. P. 392.

6. Hoffman S. L. The law and business of international project finance, Second edition, 2001. P. 699.

7. Gatti St. Project finance in theory and practice. L.: Elsevier, 2008. P. 414.

8. Yescombe E.R. Principles of project finance. USA: Academic Press, 2003. P. 344.

поддержку проекту путем предоставления налоговых льгот, бюджетных гарантий, компенсации части процентов по кредиту, взятыму для реализации инновационного проекта, финансированию части инфраструктурных затрат. Безусловно, такие формы поддержки проекта свидетельствуют о большой заинтересованности со стороны администрации в успешной реализации проекта, а также ведут к минимизации сопутствующих видов рисков, например, инфраструктурных.

Еще одна группа рисков, с которыми сталкиваются инновационно-активные предприятия – это **риски эксплуатационной фазы проекта**. Эта группа рисков включает в себя риски неправильно выбранной стратегии, маркетинговые риски и риски сырьевого обеспечения.

Риск неправильно выбранной стратегии связан с выбором неконкурентной стратегии бизнеса и вследствие этого убыточностью проекта. В первую очередь этому риску подвержены инновационные проекты, к которым не подготовлен рынок сбыта в связи со своей недостаточной осведомленностью. Также в группу риска попадают компании, которые планируют реализовывать новые проекты, используя высоко рискованные стратегии.

Маркетинговые риски включают в себя риски недостижения планируемых объемов продаж, риски усиления конкуренции и ценовые риски. Компании могут столкнуться с невостребованностью предлагаемых технологий и продуктов, с вероятностью потерь из-за отказа потребителя от предлагаемого продукта, отсутствием гарантированной рыночной ниши для реализации инновационного продукта.

Риски сырьевого обеспечения обусловлены прежде всего недостаточностью сырьевой базы и проблемами с поставкой сырья, так как зачастую инновационные продукты используют редкие виды сырья, из чего следует высокая зависимость компаний от поставщиков сырья.

Более того, все эти риски могут накладываться друг на друга.

Отдельное место занимают **юридические риски**. В первую очередь, у инве-

стиционно-активных предприятий они связаны с соблюдением нормативных актов о защите интеллектуальной собственности, обязательств при исполнении договоров, определением прав на разработки.

Как видно из изложенного выше, проектное финансирование сопряжено с огромным спектром рисков, реализация которых может привести к дефолту. Стоимость инвестиционного проекта при длительной инвестиционной фазе может значительно вырасти в силу того, что возрас- тут цены на материалы, оплаченное обо-рудование может быть поставлено со значительной задержкой, продукция на по-ставленном оборудовании может не соот- ветствовать заявленному качеству или ожиданиям, связанным с нововведениями, может не хватить сырья для бесперебой-ной работы предприятия, на рынке может усиливаться конкуренция и так далее. Все перечисленные факторы могут привести к снижению рентабельности бизнеса. По-этому, учитывая такую специфику рисков, особое внимание следует уделять методам снижения рисков. Рассмотренные в данной статье способы минимизации рисков не являются исчерпывающими и подлежат дальнейшей разработке в рамках конкрет-ного инвестиционного проекта в каждой компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Информационно-аналитические материалы сайта Центрального Банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/publ/?Prtid=ddcp&ch=itm_14252#CheckedItem (дата обращения: 18.06.2014).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/# (дата обращения: 09.06.2014).
3. Баринов А.Э. Проджект файнансинг: Технологии финансирования инвестиционных проектов. – М.: Ось-89, 2007. 432 с.
4. Беликов Т. Минные поля проектного финансирования: Пособие по

самостоятельность территорий в оказании населению социально значимых для него услуг, внедрение демократических (ры-ночных) институтов в хозяйственную практику территорий, усиливается роль территориальных финансовых в эффективном управлении экономикой.

Поиск оптимальных форм и методов гармонизации интересов государства и его территориальных частей замыкается на решении важнейшей задачи финансовой политики – обеспечении финансовой устойчивости территорий и ее ключевой составляющей – бюджетной устойчивости.

В финансово-кредитном словаре устойчивость бюджета характеризуется как «состояние, при котором обеспечивается нормальное функционирование субъекта публичной власти, реализация всех закрепленных за них полномочий на основе полного и своевременного финансирования предусмотренных по бюджету расходов, включая погашение и обслуживание внутреннего и внешнего долга» [3].

В экономической литературе понятие финансовой устойчивости территорий рас-матривается, по меньшей мере, в двух аспектах – узком и широком.

В узком плане финансовая устойчи-вость территории – это показатель, опре-деляющий независимость и самостоятель-ность ее системы управления. Когда объ-ект исследования – система управления общественными финансами территории, то финансовая устойчивость – это устойчи-вость, прежде всего бюджета, территории, или, как определяют Т. В. Лунева, Э. Д. Газгиев, Р. Р. Шабанов, финансовая самостоятельность территории [4; с. 119]. В данном случае широко применяются количественные методы определения финан-совой самостоятельности. Это во многом обусловлено тем, что при оценке фактиче-ских показателей финансового состояния территории в распоряжении исследователя имеется ряд плановых величин, то есть оценить процент использования бюджет-ных средств возможно только при извест-ных плановых и фактических показателях расходов бюджета. Здесь применимы стан-дартные традиционные финансовые пока-

затели, поскольку понятие устойчивости бюджета сравнимо с понятием финансовой устойчивости коммерческой организации в силу общности принципов управления финансами ресурсами (покрытие текущих расходов, эффективность и рациональность расходования средств, регулярная инвестиционная политика, уровень покрытия рисков).

Зачастую в основе определения финанской устойчивости территории лежит анализ абсолютных показателей, который заключается в определении уровня устой-чивости бюджета в условиях недостатка или избытка средств, нужных для финан-сирования расходов соответствующего бюджета [5; с. 38]. Альтернативный подход к оценке финансовой устойчивости терри-тории с помощью комплексной оценки ка-чественных и количественных показателей представлен в работах таких специалистов, как: Г.Ю. Ветров, Д.В. Визгалов, А.А. Шан-нин, Н.И. Шевырова [4] и А.И. Татаркин, Е.А. Захарчук, А.Ф. Пасынков [5].

Таким образом, оценка финансовой устойчивости территории требует разра-ботки такой системы показателей, которая бы позволила достаточно полно оценить политику органов государственной власти и управления территорией в области разме-щения общественных ресурсов. Ряд авторов строят систему расчета показателей финан-совой устойчивости территорий на базе стандартных методик финансового анализа [5; с. 38]. В этом случае базой для опреде-ления уровня финансовой устойчивости территории являются количественные пока-затели. Это используемые в финансовом анализе коэффициенты (финансовой зависи-мости, концентрации и маневренности собственного и заемного капитала, соотно-шения заемных и собственных средств). Большинство подобных методик основаны на определении коэффициентных показателей по таким направлениям, как: показатели доходов бюджета (например, темпы роста доходов бюджета); показатели расходов бюджета (темперы роста расходов бюджета); показатели бюджетной сбалансированности (дефицит или профицит бюджета, удельный

вес межбюджетных трансфертов в доходах бюджета).

Так, профессор Г.Б. Поляк несколько лет назад обосновал методический подход к проведению анализа устойчивости территориальных финансовых, выделив четыре состояния устойчивости: абсолютно устойчивое, нормальное, неустойчивое, кризисное. На основе использования методов экономического анализа (горизонтального, вертикального, трендового, факторного) предлагалось в качестве инструмента для бюджетного анализа использовать бюджетные коэффициенты – относительные показатели финансового состояния территории (в частности, коэффициенты автономии, обеспеченности минимальных расходов собственными доходами, бюджетного покрытия; бюджетной задолженности; бюджетной результативности)[6; с.456]

На сегодняшний день применение данного инструментария позволяет достигать объективизации в оценке состояния территориальных бюджетов, выявления факторов и рисков, влияющих на это состояние. Применение бюджетных коэффициентов необходимо для сравнения показателей финансового состояния конкретной территории с аналогичными показателями других территорий; выявления тенденций изменения финансового состояния территорий, недопущения возможных рисков необеспечения расходных обязательств публично-правовых образований.

Анализ теоретических разработок отечественных и зарубежных исследователей позволяет констатировать, что, наряду с количественными оценками устойчивости и сбалансированности бюджетов различных уровней на первый план выдвигаются проблемы оценки качества долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетов бюджетной системы.

Современный этап бюджетной реформы предполагает диагностику (мониторинг) качественного состояния бюджетов бюджетной системы, их устойчивость по отношению к различного рода рискам[7; с.55]. Мониторинг и оценка качества управления муниципальными финан-

сами остаются наиболее востребованными в практике муниципального управления, поскольку их применение позволяет понять, насколько эффективно используются инструменты управления финансами с точки зрения результативности бюджетного планирования и исполнения бюджетов, состояния финансовой дисциплины, методологического и правового обеспечения бюджетного процесса, качества финансового менеджмента.

Использование количественных показателей (индикаторов) для оценки качества планов, хода исполнения и конечных результатов реализации функций, достижения целей и задач главных распорядителей средств бюджетов должно осуществляться в рамках целевых ориентиров с применением нормативных значений и современных методов бюджетного анализа.

Вместе с тем финансовая практика свидетельствует о наличии определенных трудностей в использовании методик проведения оценки результатов деятельности региональных и местных органов власти, направленной на повышение качества и эффективности управления территориальными финансами.

Различный набор учитываемых показателей, недостаточная обоснованность выбора критерии отбора и агрегирования показателей, сложность определения критериев обоснованности методик, нерегулярность и бессистемность процедур проведения оценки и мониторинга, использование несопоставимых величин и прочие аспекты не позволяют объективно оценить финансовое состояние и финансовую устойчивость территорий.

Кроме того, в расчет принимаются специфические показатели, характеризующие бюджет муниципального образования с точки зрения соблюдения ограничений, накладываемых Бюджетным кодексом Российской Федерации на параметры местных бюджетов: предельный размер муниципального долга и расходов на его обслуживание; предельный размер дефицита бюджета муниципального образования (таблица 1).

ключением рисков недофинансирования) – это технологические, строительные, инфраструктурные и административные риски. Данные риски особенно высоки в случае наличия большого числа участников разработки инновационного проекта, отсутствия полного пакета разрешительной документации и оформленных прав на разработку нового продукта, а также слабой юридической и финансовой проработки ключевых моментов инвестиционной фазы проекта.

К основным *технологическим рискам* при проектном финансировании относятся такие риски как риск использования неконкурентоспособной по технико-экономическим показателям технологии, риск использования новой технологии и риск недостижения необходимого качества продукции.

Хорошими вариантами минимизации рисков данного типа являются нижеследующие:

- Технологическое проектирование «под ключ» известными техническими консультантами или инжиниринговыми подразделениями основного поставщика оборудования или технологии.
- Включение в основные контракты проекта условия осуществления поставщиком оборудования шефмонтажных и пусконаладочных работ.
- Предоставление гарантии завершения строительства объекта.
- Обязательный наем генподрядчика, имеющего опыт реализации подобных проектов, для осуществления строительной части проекта.
- Детальное описание в договорах финансовых санкций за неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств поставщиками и подрядчиками.
- Включение в договоры поставки оборудования детально прописанных условий по качественным характеристикам производимой продукции.
- Включение в договоры жестких санкций к поставщику за несоответствие технико-экономических и качественных характеристик оборудования заявленным.

Под *инфраструктурными рисками* понимаются риски несогласования технических условий на подведение газа, электроэнергии, очистных стоков, водопровода и т. д., риски неподведения различного вида дорог, линий электропередачи и т. п. к месту строительства промышленного объекта и риски зависимости операционной деятельности бизнеса от поставщиков тепло- и электроэнергии.

Способы минимизации инфраструктурных рисков можно предложить следующие:

- наличие сильного административного ресурса у инициаторов проекта, государственной поддержки проекта;
- получение согласований подключения к инженерным сетям и соответствующих лимитов до начала процесса финансирования;
- наем технического консультанта, осуществляющего независимую техническую экспертизу проекта;
- использования преимуществ государственно-частного партнерства в части инфраструктурных проектов.

Под *строительными рисками* понимают риски потери вложенных в проект средств в процессе выполнения строительно-монтажных работ при возведении строительных объектов в следствии повреждения или уничтожения имущества. Реализация риска, зачастую, невелика, но в случае реализации он повлечет за собой и серьезную задержку сроков ввода объекта в эксплуатацию, и значительный объем требуемого дофинансирования проекта, и значительное ухудшение показателей его экономической эффективности.

Способ минимизации этого риска – страховать строительно-монтажные риски по проекту, тем более что многие известные страховые компании эти риски страхуют, а стоимость страховки редко увеличивает смету строительства более чем на 1-2%.

Административный риск, прежде всего, связан с наличием или отсутствием серьезной поддержки со стороны администрации на различных уровнях власти. Региональные власти могут оказать мощную

финансовый риск предпринимателя и инвесторов, который характеризует возможные потери в случае неудачного завершения финансируемого проекта, независимого от причины.

В первую очередь нужно рассмотреть **риски недофинансирования**. Эти риски, прежде всего, связаны с множественностью источников финансирования проекта, с увеличением первоначальной стоимости проекта, с увеличением длительности инвестиционной фазы проекта, с неправильной оценкой потребности в оборотных средствах, стоимости выхода на рынок и реальной структуры операционных затрат. Риск, связанный с множественностью источников финансирования проекта, проявляется в несвоевременном представлении или непредставлении одним или несколькими участниками проекта финансирования в согласованном объеме. Под риском увеличения первоначальной стоимости проекта подразумевается увеличение капитальных затрат по проекту. По статистике в среднем первоначальная стоимость инновационного проекта возрастает на 30% (и это не считая инфляционной составляющей). Можно предложить следующие пути минимизации упомянутых рисков:

- расчет CAPEX на основе готовых смет строительно-монтажных работ (СМР);

- индексирование затрат на СМР в финансовой модели проекта и моделирование источников дофинансирования проекта;

- расчет стоимости оборудования, техники, транспорта на основе заключенных контрактов (проектов контрактов);

- фиксирование стоимости работ в договорах генерального подряда, субподряда;

- открытие финансирования проекта после получения технических условий подключения объекта к инженерным сетям, получения заключения экологической службы, положительного заключения госэкспертизы проекта и разрешения на строительство объекта.

Риск неправильной оценки потребности в оборотном капитале возникает, как правило, из-за отсутствия отраслевого опыта и понимания реальных условий расчетов за проданную продукцию, графиков закупки, например, нового сырья.

Риск, связанный с неправильной оценкой стоимости выхода на рынок, характерен для инновационно-активных компаний в связи с тем, что они реализуют проекты в новых для себя отраслях. Часто бюджет проекта ограничивается лишь сметой капитальных затрат и упрощенным расчетом потребности в оборотных средствах. При этом до начала финансирования не разрабатываются хотя бы приближенные к реальности маркетинговый и логистический бюджеты, не рассчитывается стоимость входа в торговые сети. Все это приводит к неправильной оценке потребности в финансировании и серьезному завышению показателей эффективности проекта.

Нередко значимым инвестиционным проектам в рамках федеральных программ и программ субъектов Федерации оказывается финансовая поддержка, например, в виде субсидирования части процентов по инвестиционным кредитам, взятым на финансирование таких проектов.

Риск, связанный с задержкой (или дефолтом) по выплате субсидий и дотаций обычно связан с тем, что далеко не всегда декларируемая финансовая поддержка осуществляется без задержек или в полном объеме. Нередко отдельные субъекты Федерации, имеющие дефицитный бюджет, оказываются не в состоянии субсидировать проект, и ему приходится рассчитывать только на федеральную составляющую выплат. В то же время учет получаемых субсидий в финансовой модели проекта в полном объеме повышает риск недофинансирования проекта в случае задержки или отказа субъектов Федерации по выплате субсидий.

Другая группа рисков включает в себя **риски незавершения проекта**. К этой группе рисков относится весь спектр рисков, реализация которых может привести к невозможности запуска проекта (за ис-

Таблица 1 – Показатели соблюдения требований Бюджетного кодекса РФ в отношении местных бюджетов [11; с. 4]

№	Наименование показателя	Нормативное значение	Нормативное значение муниципальных образований, где осуществляются меры по п. 4 ст. 136 БК РФ
П1	Отношение заимствований муниципального образования к сумме, направляемой на финансирование дефицита бюджета и (или) погашение долговых обязательств бюджета	$\leq 1,00$	$\leq 1,00$
П2	Отношение объема муниципального долга к общему объему доходов без учета безвозмездных поступлений	$\leq 1,00$	$\leq 0,5$
П3	Отношение объема расходов на обслуживание муниципального долга к объему расходов бюджета муниципального образования, за исключением объема расходов, которые осуществляются за счет субвенций, предоставляемых из бюджетов бюджетной системы РФ	$\leq 0,15$	$\leq 0,15$
П4	Отношение дефицита муниципального бюджета к общему годовому объему доходов бюджета муниципального образования без учета объема безвозмездных поступлений	$\leq 0,10$	$\leq 0,05$

Особенно следует отметить рекомендованное Минфином РФ отношение текущих расходов объему всех доходов бюджета муниципального образования ($P3 \leq 0,15$). Пример расчета данного показателя приведен в таблице 2. Сложность расчета на практике заключается в том, что они должны определяться как относительные величины, пользуясь которыми, можно было бы определить адекватность, то есть достаточность, финансовых ресурсов территории к конкретным условиям ее разви-

тия с учетом характера и структуры ее расходов.

Из таблицы видно, что показатель П3 (отношение дефицита бюджета к объему доходов без учета трансфертов) для «профицитных» регионов имеет отрицательное значение: центральные г. Москва и Московская область, нефтегазовые Тюменская область и Ханты-Мансийский АО, несмотря на удельный вес трансфертов выше среднего, могут занимать лидирующие позиции в рейтинге финансово устойчивых регионов.

Таблица 2 – Относительные показатели финансовой устойчивости территорий регионов РФ – лидеров по величине доходов бюджета в 2011 г.

	Средние темпы роста доходов бюджета в 2008-2011 гг., %	Средние темпы роста расходов бюджета в 2008-2011 гг., %	Проффицит/Дефицит бюджета в 2011 г., млн. руб.	Уд. вес безвозмездных поступлений в доходах субъектов РФ в 2011 г., %	Отношение дефицита бюджета к объему доходов без учета трансфертов, П3, %
г. Москва	103	107	81249,8	11%	-6 (профицит)
г. Санкт-Петербург	105	106	-3689	9%	1
Московская область	103	107	28648,2	10%	-9 (профицит)
Краснодарский край	116	116	-10076,3	31%	7
Ханты-Мансийский АО	102	105	11996,7	8%	-6 (профицит)
Республика Татарстан	113	112	-15318,7	31%	12
Красноярский край	108	106	-4479,6	16%	3
Тюменская область	103	107	13172,5	20%	-9 (профицит)
Свердловская область	107	106	-5839,8	12%	4
Ямало-Ненецкий АО	124	116	-8782,9	14%	7
Башкортостан	109	105	-5296	21%	5
Ростовская область	111	108	-3346,6	29%	4
Средний показатель	109	109		18%	1

Относительно других регионов анализ данного показателя показывает отсутствие связи между дефицитом бюджета и уровнем безвозмездных поступлений. Так, Ростовская область, имея крайне высокую долю трансфертов в доходах бюджета, средние темпы роста доходов и расходов, за счет собственных средств покрывает расходы бюджета на 96%. А Татарстан, также имея высокую долю межбюджетных трансфертов в доходах бюджета (31%), высокие темпы роста доходов и расходов, собственными средствами покрывает 88% расходов бюджета. Отсюда можно сделать вывод о том, что не межбюджетные трансферты максимально влияют на финансовую устойчивость регионального бюджета, а расходная политика – чем выше темпы роста расходов, тем больше дефицит бюджета. А попытки покрыть этот дефицит федеральными средствами с использованием усредненных показателей несостоятельны на практике.

Кроме того, расчет коэффициента ПЗ, учитывая цикличность бюджетного процесса, не дает возможности объективно оценивать финансовую устойчивость в середине финансового года, показывая лишь зависимость муниципальных образований от бюджетной политики субъекта РФ. Таким образом, только качественный анализ количественных показателей позволяет достаточно полно описать финансовую устойчивость территории. Можно привести, пример интерпретации количественных данных: темпы роста доходов бюджета Ростовской области выше среднего показателя в выборке, а доля безвозмездных поступлений в доходах – крайне высока. При этом межбюджетные трансферты не регулируют в полной мере баланс доходов и расходов – дефицит бюджета региона по величине сопоставим с г. Санкт-Петербургом. Для эlimинирования факторов, которые отличают Ростовскую область от Санкт-Петербурга, необходимы более общие финансовые и социально-экономические показатели.

В более широком плане финансовая устойчивость – это комплексный показа-

тель, который характеризует экономику региона, местности. Другими словами, финансовая устойчивая экономика территории – это такое состояние, когда прибывающие и оседающие в регионе/местности финансовые потоки сбалансированы с убывающими. Причем учитывается не только соотношение доходов и расходов территории, но и стабильность ее развития, подверженность кризисам, неспособность развиваться в заданном направлении в соответствии с целевыми показателями. Следовательно, важна не только объективная оценка статистических данных, но и экспертное мнение, механизм межтерриториальных сравнений, рейтинги и прочие субъективные методы оценки. Такой подход распространен в рамках региональной и муниципальной экономики, когда объектом исследования выступает экономика территории. В данном случае оценка статистически трудноизмеримых комплексных и многофакторных явлений (уровень жизни, экономический рост, инвестиционная привлекательность) ведется с помощью качественных методов анализа. Подобные попытки регулярно предпринимаются отечественными авторами. Т. В. Доронина и Р.Р. Ахметов в качестве критерия финансовой устойчивости используют социально-экономические показатели: показатель оценки достойного уровня жизни, показатели воспроизводства в регионе [13; с. 5-6].

Е.А. Захарчук, А.Ф. Пасынков выделяют три группы оценочных критериев финансовой устойчивости территории: результативность функционирования финансовых потоков (их сбалансированность); влияние финансового состояния территории на благополучие населения; качество жизни населения.[14;с.44-46] Однако далее авторы подробно детализируют данные группы показателей, в результате чего расчетная модель включает более 20 признаков и факторов. При детальном анализе финансовой устойчивости отдельной территории использование данной методики имеет широкие перспективы. Однако для оперативной оценки и сравнительного

этот случае спонсоры могут впустую потратить время, пытаясь создать план финансирования, который становится нежизнеспособным, как только поставщик осознает структуру и риски проекта.

Следовательно, анализ структуры безопасности и риска при торговом финансировании должен строиться по той же модели, что и в случае банковских или облигационных займов. Это позволяет обеспечить:

- отчетливую структуру финансирования;
- гарантии того, что продавец не принимает на себя чрезмерные или неожиданные риски, которые могут воздействовать на его способность или готовность выполнять условия контракта;
- возможность рефинансирования на общих финансовых рынках, которая позволяет уменьшить воздействие на бухгалтерский баланс поставщика.

Возможность использования торгового финансирования часто рассматривается спонсорами в поисках альтернативных вариантов финансирования. Но его роль на рынке проектного финансирования ограничена, в основном оно применяется для проектов, связанных с созданием сетей мобильной связи.

На основании изложенной информации, можно сделать следующие выводы:

1. Проектное финансирование становится глобальной финансовой технологией организации инвестиций для проекта с момента создания его промышленных фондов до реализации продукта конечно-му потребителю.

2. Постепенно определяются наиболее крупные институциональные инвесторы, на которых возлагается опосредованный контроль над сделкой, при этом в случае изменения стоимостных параметров проекта они фактически ответственны за организацию дополнительного финансирования.

Особенности организации финансирования проектов представляются следующими:

- субъект обосновывается до полного урегулирования внешних обязательств,

• финансовый и промышленный капитал нацелен на достижение единой стратегии,

• в рамках единой структуры капитала переливаются по ранее утвержденной участниками схеме.

Реализация большинства проектов требует участия почти неограниченного количества компаний, принимающих на себя взаимные обязательства в рамках профильных функций.

Роль банков в проектном финансировании в последнее десятилетие существенно поменялась. Если раньше банки во многом ограничивались кредитной функцией, то в настоящее время они являются важнейшим звеном в развитии инвестиционных стратегий и кластеров мировой экономики. Изменился также и инвестиционный проект: он может достигать невиданных ранее масштабов, не ограниченных определенной зоной (страной) и не сужаемых до рамок обычного кредитования. Инвестиционный проект становится объектом аккумуляции международных финансовых интересов, их связующим центром. Изменилась и стратегия финансирования проектов со стороны банков. Ранее банки имели опосредованный контроль над проектом, их интерес находился в области величины процента по кредиту. Сейчас банки через механизмы проектного финансирования получили возможность не только вкладывать средства, но и путем воздействия на состав участников и увязывание между ними обязательств контролировать проект до момента погашения всех обязательств перед ними и даже влиять на последующую судьбу проекта. Банки стали своего рода инкубаторами проектных циклов, что наглядно проявляется при соблюдении ими региональных стратегий организации кредитов и контроля над распределением внешних и внутренних капиталов.

В связи с этим в текущей нестабильной экономической ситуации возрастают и риски проектного финансирования, реализация которых может привести к дефолту. Обобщающим показателем риска проектного финансирования выступает

ем, но в основном предназначены для небанковского рынка и принимают форму торгуемого инструмента заимствования. Организация, выпускающая их в обращение (например, проектная компания) соглашается выплачивать держателю стоимость облигации плюс проценты в установленные сроки. Покупатели облигаций проектного финансирования – это инвесторы, которые требуют хорошую долгосрочную неизменную доходность без риска для собственного капитала, отдельные страховыекомпании и пенсионные фонды. Рынок облигаций проектного финансирования в плане возможностей намного уже рынка банковского кредитования, но в некоторых странах он достаточно развит.

Также инструментом может выступать **субординированное финансирование** – это финансирование, при котором погашение обязательства осуществляется после выплат ведущим банкам-кредиторам или инвесторам в облигации (старший долг), но до распределения прибыли между инвесторами. Как правило, оно осуществляется по фиксированной процентной ставке, которая выше, чем стоимость старшего долга.

Субординированное финансирование может осуществляться как часть инвестиций в собственный капитал; кредиторы и инвесторы рассматривают такой заем как собственный капитал.

Другой вид субординированного финансирования (часто называемого мезонинным) может быть обеспечен третьими лицами: обычно это страховые компании или специализированные фонды, когда необходимы дополнительные средства для обеспечения конкурентоспособной цены продукта или услуги. Мезонинное финансирование также могут осуществлять институциональные инвесторы как часть долгового пакета, в который включено облигационное финансирование. Включение субординированного финансирования в комплексную сделку, очевидно, создает проблемы приоритета выплаты и контроля над проектом для различных кредиторов.

В соответствии со структурой **лизинга** финансируемое оборудование при-

надлежит скорее арендодателю (заемодавцу), чем арендатору (заемщику): арендодатель вносит арендную плату вместо основного платежа и процентов по займу, а в остальной системе не отличается от займа.

Следует отметить, что в данном случае лизинг означает аренду оборудования для проектной компании как способ привлечения финансирования и его следует отличать от имущественного лизинга в BLT/BLOT-структуре, которая является одним из способов передачи проектной компании управления вместо наделения ее полными правами собственности, но в этом случае финансирования не предполагается.

Лизинг чаще всего используется при финансировании оборудования для транспортного и производственного машиностроения и, как правило. Преимущество, которое связывает лизинговое финансирование с проектным, определяется налоговыми льготами. В некоторых странах (например, в США, Великобритании, России и Японии) арендодатели могут получить преимущество ускоренной амортизации в налоговом учете на основании их прав собственности на оборудование, которое является предметом проектного финансирования.

Однако если проектные активы используются для обеспечения услуги для государственного сектора, то необходимо оценить целесообразность использования лизинга: явное снижение затрат несомненно оказывается на величине налоговых поступлений.

Торговое финансирование может принимать форму займа, лизинга оборудования или даже гарантии для банковского финансирования. Однако продавец, который только привлекает банки к финансированию для проекта, не обеспечивает торгового финансирования, которое в данном случае подразумевает принятие на себя рисков.

Однако следует заметить, что иногда финансирование предоставляется продавцом как часть коммерческого предложения для получения контракта и он не осознает связанных с ним рисков и трудностей. В

анализа финансовой устойчивости модель анализа должна быть более простой, хотя и индикативной. Безусловно, можно стремиться к повышению уровня квалификации муниципальных служащих (высшее экономическое образование, опыт финансового анализа и прогнозирования). Но, более высокий уровень образования и квалификации подразумевает более высокий уровень оплаты труда, что в современных российских условиях труднодостижимо. Кроме того, чем больше показателей используется при расчете, тем больше времени требуется на их сбор. Поэтому, стремясь, с одной стороны, повысить качество работы специалистов местного и регионального бюджета, с другой стороны, следует принять меры к упрощению аналитических процедур, сместить акценты с многофакторности анализа на его регулярность и быстроту реализации.

Предлагается выделить легко идентифицируемые, оценочные критерии финансовой устойчивости в группе «Показатели воспроизводства в регионе», такие, как: доходы бюджета и валовой региональ-



ный продукт, объем инвестиций в основной капитал, объемы строительства жилья и нежилых объектов. Выбор данных показателей обусловлен тем, что эти показатели сами по себе являются индикаторами таких качественных состояний развития территории, как благополучие и качество жизни населения. Так, динамика объемов инвестиций показывает, насколько благополучна территория по различным инвестиционным рейтингам, которые, в свою очередь, учитывают различные факторы развития территории. Инвестиции в основной капитал характеризуют, прежде всего, уровень индустриального развития территории: ввод новых производственных мощностей, обновление производственного оборудования, строительство производственных объектов.

Выделив 12 субъектов-лидеров по объемам доходов бюджетов субъектов Российской Федерации по состоянию (таблица 3), можно составить рейтинг соответствия территорий (регионов) качественным критериям оценки финансовой устойчивости (рис.1).



Рисунок 1 – Рейтинг субъектов РФ по величине доходов и эффективности экономики [12]

Из таблицы 3 видно, что у лидера по финансовой устойчивости регионального бюджета – г. Москвы – только седьмое место в рейтинге объемов жилищного строительства. А место Московской области в рейтинге объема инвестиций в основные средства – всего лишь шестое. Это незначительно ухудшило рейтинг регионов по суммарному показателю. Однако такой результат закономерен – финансовый центр Рос-

сийской Федерации не в полной мере воспроизводит экономические ресурсы, основной доход бюджета данной территории – региональные и местные налоги, эти территории демографически перегружены (в Москве проживает 8%, а в области – 5% населения РФ). То есть финансово устойчивый регион не обязательно ориентирован на производственную и социальную сферу.

Таблица 3 – Субъекты-лидеры в получении доходов консолидированного бюджета в 2011 гг., млн руб.[12]

Субъект РФ	Доходы бюджета		Валовой региональный продукт		Объем инвестиций в основной капитал		Объем строительства жилья и нежилых объектов		Среднее место в выборке
	млн. руб.	место в выборке	млн. руб.	место в выборке	млн. руб.	место в выборке	тыс. м ³	место в выборке	
г. Москва	1 481 778	1	10 021 557	1	856 424	2	13 546	7	2,75
г. Санкт-Петербург	405 627	2	2 071 757	5	360 368	8	22 387	3	4,5
Московская область	371 180	3	2 243 264	4	449 666	6	46 629	1	3,5
Краснодарский край	216 447	4	1 229 738	8	711 720	3	22 678	2	4,25
Ханты-Мансийский АО	204 481	5	2 434 207	3	636 976	4	5 742	11	5,75
Татарстан	191 505	6	1 275 532	6	393 569	7	16 989	4	5,75
Красноярский край	188 774	7	1 188 778	9	308 588	10	6 638	10	9
Тюменская область	184 712	8	4 091 590	2	1 298 360	1	16 327	5	4
Свердловская область	184 087	9	1 265 683	7	333 451	9	12 366	8	8,25
Ямало-Ненецкий АО	136 859	10	962 145	10	477 145	5	1 306	12	9,25
Башкортостан	135 358	11	951 770	11	188 506	11	15 062	6	9,75
Ростовская область	134 346	12	761 829	12	165 978	12	10 809	9	11,25

в основной капитал. Замедление роста реальной заработной платы и кредитования физических лиц приведет к снижению темпов роста потребительского спроса. По прогнозам Банка России, в среднесрочной перспективе темпы экономического роста увеличиваются, но незначительно – до 0,9% в 2015 г. и 1,9% в 2016 году. [1]

В этих условиях важнейшим фактором стабилизации экономики России является реализация различных инвестиционных и инновационных проектов даже в условиях оттока капитала.

По данным Федеральной службы государственной статистики за 2013 г. инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий было произведено в размере 4378,4 млрд рублей, что составляет 46,1 % к общей сумме инвестиций, что доказывает важность собственных средств как источника финансирования инвестиций. [2]

Так же стоит отметить, что в соответствии с данными государственной статистики в 2013 г. 18,8% инвестиций в основной капитал осуществлялось за счет средств бюджетов. Если говорить о средствах, полученных от эмиссии акций, то только 1% инвестиций в основной капитал осуществлялись за счет данного источника. [2]

Среди кредитов и займов центральное место занимает банковский кредит. В настоящее время инвесторы, в основном, привлекают банковский кредит в те сферы предпринимательской деятельности, которые дают быструю отдачу. Поэтому инвестиции в основной капитал за счет банковского кредита составляют только 9,3%. Также стоит отметить заметный рост интереса инвесторов к использованию преимущественства финансовой аренды. По данным Федеральной службы государственной статистики общая стоимость договоров финансового лизинга увеличилась в 2012 по сравнению с 2011 и 2010 годами на 3,8% и 69,8% соответственно и составила 778 млрд рублей.

Для эффективного управления предприятием в части осуществления инвестиций в связи с имеющимся многообразием

их источников руководству приходиться выбирать из них наиболее выгодные. Несмотря на тот факт, что собственные средства – самый надежный и дешевый источник финансирования, его использование может быть ограничено размером собственных средств и необходимостью их использования в других приоритетных целях предприятия. Поэтому процесс составления оптимальной структуры данных источников, который является одним из этапов осуществления инвестиционной деятельности, определяется как сложная задача для каждого предприятия, решение которой осложняются наличием неопределенности и высоких рисков. В этих условиях проектное финансирование представляется оптимальным инструментом финансирования инвестиционных проектов.

Развитие инвестиционных технологий и потребностей в мире формирует предпосылки для многофункциональных (комплексных) проектов, охватывающих все стадии реализации, в том числе и сбыт производимой продукции. Распространены случаи, при которых государство, стимулируя внешнеторговые операции, предоставляет кредиты иностранным предприятиям для обеспечения приобретения ими национальных товаров. Особую роль играют крупные иностранные кредиты, предоставляемые для поставок товаров за рубеж.

В большинстве случаев такое внешнеторговое финансирование привлекается по тем же каналам, что и в рамках инвестиционного проекта. Иными словами, реализация проекта все чаще преодолевает структурные и инвестиционные ограничения и объединяет элементы проектного и торгового финансирования. Единственным отличием от проектного финансирования (хотя и неочевидным) является более узкая направленность торгового финансирования, нацеленного лишь на реализацию продукции.

Одним из значительных источником проектного финансирования может выступать выпуск облигаций. С точки зрения заемщика, облигации, выпускаемые проектной компанией, в целом похожи на за-

Романовский М.В.,
д.э.н., Заслуженный деятель науки, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургский государственный Экономический Университет

Пучкова М.В.,
к.э.н., преподаватель кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургский государственный Экономический Университет
E-mail m.v.puchkova@gmail.com

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье представлена анализ современного положения в области финансирования инвестиционных проектов и выделено проектное финансирование как оптимальный инструмент реализации инвестиционных проектов в условия нестабильной внешней экономической среды. Представлен анализ рисков, возникающих в процессе проектного финансирования, и даны рекомендации по разработке возможных способов минимизации этих рисков, особое внимание уделяется процессу снижения финансовых рисков.

Ключевые слова: финансирование, инвестиционные проекты, проектное финансирование, риски, минимизация рисков

Romanovskii M.V., Puchkova M.V.

INVESTMENT PROJECTS FINANCING IN MODERN CONDITIONS

Article opens features of investment projects financing process and investigates the process of project finance and its special characteristics under uncertain economic development. The article considers the complex analysis of the risks arising during the process of project finance and the measures to minimize them, special attention is given to the process of reduction of financial risks.

Key words: financing, investment projects, project finance, risks, minimization of risks

Стабильный и интенсивный экономический рост, который с макроэкономических позиций представляет собой увеличение валового внутреннего продукта, обусловлен большим количеством взаимозависимых факторов, основными из которых являются финансовые и инвестиционные возможности хозяйствующих субъектов, экспортный потенциал и импортные потребности, внутренняя экономическая ситуация в стране. В то же время эти факторы в свою очередь являются зависимыми от экономического роста.

Повышение внешнеполитической напряженности из-за событий на Украине оказало существенное влияние на российский финансовый рынок, банковский сектор и экономику в целом. В связи с возможными инфляционными рисками Банк России дважды за прошедший период повышал ключевую ставку: с 5,50 до 7,00% в марте 2014 г. и до 7,50% годовых в апреле 2014 года. [1] В настоящее время было принято решение сохранить ключевую ставку на уровне 7,50% годовых, однако в случае реализации инфляционных рисков в среднесрочной перспективе Банк России продолжит повышение ключевой ставки.

Увеличение неопределенности относительно развития ситуации на Украине и его последствий для российской экономики привело к ослаблению рубля и усилению оттока капитала, а также ухудшению условий привлечения внешнего финансирования.

Тенденция к замедлению роста российской экономики под воздействием структурных факторов сохраняется. При этом в I квартале 2014 г. существенное негативное влияние на экономический рост оказalo увеличение внешнеполитической неопределенности. Действие данного фактора обусловило сокращение чувствительного к нему компонента ВВП – инвестиционных расходов. В связи с этим снизился прогноз темпов роста экономики на 2014 г. с 1,5–1,8% до 0,4%. [1] В условиях ухудшения настроений производителей, а также снижения доступности заемных средств для нефинансовых компаний ожидается сокращение инвестиций

Темпы жилищного строительства показывают, с одной стороны, обеспеченность населения финансовыми ресурсами для покупки жилья (в том числе и обеспеченность местных и региональных бюджетов финансами для государственного и муниципального жилищного строительства), с другой стороны – комфортность и качество среды обитания (развитость инфраструктуры строительства и системы территориального планирования в регионе).

Аутсайдеры в данном рейтинге, Башкортостан и Ростовская область, имеют относительно высокую долю безвозмездных поступлений в доходах бюджета (таблица 2), а удельный вес имеющегося дефицита бюджета к объему доходов без учета трансфертов (ПЗ) у этих регионов сопоставим (5% в Башкортостане и 4% в Ростовской области).

В целом качественный анализ приведенных данных показывает, что в рейтинге эффективности экономики лидируют в принципе те же регионы, которые выделяются по величине доходов бюджета и ВРП; это недотационные регионы (первая тройка по величине ВРП – Москва, Тюменская область и Ханты-Мансийский АО, см. таблицу 1). Это закономерно: снижение доходов региональных бюджетов диктует дотационным регионам проведение сдержанной расходной политики, структура расходов вынужденно меняется в сторону роста расходов по социальным обязательствам (объемы зарплат и других выплат населению) и снижения, прежде всего, инвестиционных расходов.

Итак, для оперативного и объективного экспресс-анализа финансовой устойчивости территории предложена двухкомпонентная модель, включающая блок количественных, относительных, показателей финансовой самостоятельности территории (динамика доходов и расходов бюджета, структура доходов бюджета, отношение дефицита бюджета к собственным доходам.) и блок качественных, оценочных индикаторов эффективности экономики территории (валовой региональный продукт, объем инвестиций в основной капитал, объемы строительства жилья и нежи-

лых объектов). Основные требования к системе статистической оценки социально-экономического развития региона заключаются в возможности межрегионального сравнения отдельных показателей развития территорий, сравнения данных показателей со средними (нормативными) параметрами и выявления отклонений в развитии. Это позволяет определить направления проведения государственной политики межбюджетных отношений в целях выравнивания данных отклонений. В дальнейшем, в целях формирования системы взаимосвязанных показателей и классификаций, описывающих результаты и воспроизводственные процессы социально-экономического развития территории, в данную модель возможно включить другие качественные показатели, такие, как уровень доходов населения, показатели демографии и занятости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Иванова О.Б. Территориальные финансы России: теория и методология: Монография/ РГЭУ «РИНХ». – Ростов – на – Дону, 2004. – С. 26 – 27.
2. Государственная программа Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения» [Электронный ресурс] // <http://www.minregion.ru/uploads/attachment/documents/>
- Дата обращения 13.02.2014.
3. Грязнова А. Г. Финансово-кредитный словарь. – М.: Финансы и статистика, 2004. С. 994.
4. Финансово-экономические инструменты, применяемые муниципальными образованиями с целью развития предпринимательства / Т. В. Лунева, Э. Д. Газигреев, Р. Р. Шабанов // II Всероссийская научно-практическая конференция «Финансово-экономические преобразования на современном этапе развития РФ: проблемы и перспективы». – Махачкала, 2007. – С. 119-126.
5. Перфилов В.А. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплекс-

сов // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2(42) – С.264 – 266.

6. Поляк Г.Б. Территориальные финансы: учебное пособие. – М.: вузовский учебник, 2003. – С. 456 – 459.

7. Кузнецова Е.В. Оценка качества сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы. – 2011. – №2 – С.15 – 19

8. Родионова В.М. Сбалансированность бюджетов: теоретический и правовой аспекты // Финансы. – 2012. – №4 – С.55 – 59.

9. Шмиголь Н.С. Современные подходы к оценке результативности государственных расходов // Финансовая аналитика. – 2013 – №45(183) – С.15.

10. Гиляровская С.В. Финансовые инструменты оценки качества управления главных распорядителей средств бюджетов субъектов Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2012 – №36(516) – С.26 – 36.

11. Методические рекомендации субъектам РФ по оценке качества управления муниципальными финансами [Электронный ресурс]// <http://www.mfinfin.ru/ru/budget/> Дата обращения 19.09.2013.

12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. Аналитические материалы Росстата РФ [Электронный ресурс] // http://www.gks.ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156/ Дата обращения 13.02.2014.

13. Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф. Оценка финансовой устойчивости территории как основа регулирования межбюджетных отношений // БизнесИнформ. – 2009. – №4. С. 44-46.

14. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2011 .- С.272.

15. Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований / Г.Ю. Ветров, Д.В. Визгалов, А.А. Шанин, Н.И. Шевырова. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. – С.134

16. Татаркин А. И., Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф. Финансовая устойчивость территорий: постановка проблемы.– М.: Институт экономики, 2008. – С. 35-42.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Ivanova O.B. Territorial Finance: theory and methodology: Monograph/ RGAU «RINKH». – Rostov – on – don, 2004. – P. 26 – 27.

2. State program of the Russian Federation «Regional policy and the federated-relations»[Electronic resource]// <http://www.minregion.ru/uploads/attachment/documents/> Accessed on 13.02.2014.

3. Gryaznova A.G. Financial dictionary. – M: Finance and statistics, 2004. P. 994.

4. Financial and economic instruments applied municipal-governmental entities with the purpose of development of entrepreneurship / Luneva T.V., Gazgiriev E.D., Shabanov R. R. // II Russian scientific-practical conference «Financial and economic transformation at the present stage of development of the Russian Federation: problems and prospects». – Makhachkala, 2007. – P. 119-126.

5. Perfilov V.A. Economic problems of regions and industry business units // Problems of modern economy. – 2012. – №2 (42) – P. – 266.

6. Polyak G.B. Territorial Finance: the manual. – M: University textbook, 2003. – P. 456 – 459.

7. Kuznetsova E.V. Quality assessment of balanced budgets of the sub-projects of the Russian Federation // Finance. – 2011. – №2 – P.15 – 19. 8. Rodionova V.M. Balancing of budgets: theoretical and legal aspects // Finance. – 2012. – №4 – P.55 – 59.

9. Shmigol N.S. Modern approaches to the assessment of the effectiveness of public expenditure // Financial analyst. – 2013 – №45(183) – P.15.

10. Gilyarovskaya S.V. Financial instruments assessment quality control of main managers of funds of budgets of subjects of the Russian Federation // Finance and credit. – 2012 – №36(516) – P.26 – 36.

11. Methodical recommendations for RF subjects according to quality management of municipal finances [Electronic resource]//

экономической среде: риски, стратегии, безопасность. – М.: Экономика, 2009. С. 74

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Grachev MS Formation of the Russian tax system: issues of efficiency and equity // Taxes and Financial Law – 2011. – № 6. P. 167

2. Dyakova EB, Sushkova IA The tax system of the Russian Federation under the implementation of fiscal federalism // Finance and kredit. 2011. – № 7 (439).P. 55

3. B. Kleiner, Tambovtsev VL, Katchalov RM Enterprise in an unstable economic environment: risks, strategies, safety. – Moscow: Economics, 2009. P. 74

ные акты общемирового назначения (Мировой налоговый кодекс).

Анализ теоретико-методологических принципов налогообложения, изучение его практики в развитых зарубежных странах позволяют более объективно оценить процесс формирования и состояния налоговой системы России, что и будет сделано в следующем разделе исследования.

На основе практики налогообложения России, обобщения имеющегося опыта можно сделать вывод, что налоговая политика России ориентирована на западные модели. Но, необходимо учитывать и сложившуюся в России ситуацию. Применявшиеся до сих пор в России методы налогообложения, базировавшиеся на классических теориях, не способствовали стабилизации экономики, потому что их авторами она не была учтена.

Современный этап развития российской экономической науки о налогообложении характеризуется принципиальными переменами ее гносеологических основ. Новая российская налоговая система должна строиться, исходя из универсальной модели сочетания различных форм налогообложения, с учетом социальной природы рыночной экономики. Этап трансформационного процесса по-новому определяет в налоговой системе России роль и место налогов, правовая сущность которых заключается в отчуждении собственности налогоплательщика.

Гносеологические основы науки о налогообложении позволяют выявить механизм оптимального сочетания различных моделей налогообложения в действующей налоговой системе. Исследование их взаимосвязи показало, что налоговое переложение относится к налоговым отношениям, представляющим одну из форм взаимодействия субъектов производства и государства, и реализуется с помощью механизма цен, ведет к их последовательному цепному изменению.¹

Дальнейшая модернизация налоговой системы развитых зарубежных стран будет

идти в русле проводившегося в течение последних лет курса на стабилизацию доли налоговых поступлений в ВВП и постепенное ее снижение. Одна из ведущих ролей в реформах отводилась налоговым методам регулирования экономического развития. Наиболее крупные изменения предусматривались в области налогообложения физических лиц, затрагивающие в основном состоятельные слои населения. Изменение соотношения между отдельными налогами стало также следствием роста ориентации западных обществ на социальный компромисс, что требует установления оптимальной структуры налоговой системы, то есть оптимального соотношения между налогами.

Современное состояние действующей налоговой системы России признается как специалистами, так и сообществом плательщиков налогов требующим дополнительного анализа и теоретического осмысливания практического опыта, накопленного в процессе организации, создания и реформирования налогового регулирования, начавшего создаваться как самостоятельный институт только в 1991 году. Для нашей страны типично наличие неопределенности в выборе определенного вида налогообложения.

Совсем не случайно налоговая реформа в России рассматривается в современной литературе не только как способ создания обновленной системы налогообложения, но и как исходный пункт для дальнейших экономических реформ в стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грачев М.С. Формирование российской налоговой системы: проблемы эффективности и справедливости // Налоги и финансовое право – 2011. – № 6. С. 167
2. Дьякова Е.Б., Сушкова И.А. Налоговая система Российской Федерации в условиях реализации бюджетного федерализма // Финансы и кредит.-2011.-№7(439). С. 55
3. Клейнер Г. Б., Тамбовцев В.Л., Ка-чалов Р. М. Предприятие в нестабильной <http://www.minfin.ru/ru/budget/> Accessed on 19.09.2013.
12. The Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2013. Ana-political information of Rosstat, RF [Electronic resource] // http://www.gks.ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156/ Data treatment 13.02.2014.
13. Zakharchuk E.A., Pasynkov A.F. Estimation of financial stability of territory as the basis of regulation of interbudgetary relations // Business info. – 2009. – №4. P. 44-46.
14. Markarian E. A. Financial analysis / E. A. Markarian, G. P. Gerasimenko, C. E. Markarian. – M: KnoRus, 2011 .- P.272.
15. Indicators of socio-economic development of municipal formations / G.U. Vetrov, D.V. Vizgalov, A. A. Shanin, N.I. Chevyrova. – M: Fund "Institute of urban Economics, 2002. – P.134.
16. Tatarkin A. I., Zakharchuk E. A., Pasynkov A. F. Financial services persistence of territories: the problem. – M: Institute of economy, 2008. – P. 35-42.

¹ Гашенко И.В. Методологические основы налогового регулирования // Налоговая политика и практика. – 2009 – № 9. С. 5

Костоглодова Е.Д.
к.э.н., ст. преподаватель кафедры
«Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Эл. почта: kostoglodova@mail.ru

АДАПТАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

В статье обосновывается необходимость адаптации механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере культуры, что должно обеспечить оптимальное сочетание бюджетных и внебюджетных ресурсов для решения ключевых задач развития полноценной культурной среды как фактора социально-экономического развития, как одного из основных структурообразующих элементов инновационной экономики. Отсутствие единой концепции и стратегии использования различных моделей государственно-частного партнерства в социальной сфере требует комплексно-системного подхода к финансовому обеспечению и применению различных форм и инструментария ГЧП, направленных на привлечение внебюджетных источников финансирования социально-культурной инфраструктуры.

Ключевые слова: сфера культуры, государственно-частное партнерство, концессия, социально-ориентированные некоммерческие организации.

Kostoglodova E.D.

ADAPTATION OF MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN CULTURE SPHERE

The article reveals the necessity of adaptation of public-private partnership in the culture sphere, which should provide an optimal combination of budgetary and extra-budgetary resources to address key challenges of development of cultural environment as one of the basic building blocks of the innovation economy. A lack of a unified vision and strategy of using different models of public-private partnerships in the social sector requires

complex system approach to financial security and the use of various forms of public-private partnership and tools aimed at attracting outside funding social and cultural infrastructure.

Keywords: culture, public-private partnerships, concessions, socially-oriented non-profit organizations.

Вопросы финансирования культуры достаточно широко освещены и в отечественной, и в западной литературе. Основные проблемы, подлежащие исследованию, связаны с природой, принципами и методами государственной поддержки в сфере культуры и искусства. Широкий спектр разработок посвящен рекомендациям по бюджетному финансированию социально-культурной сферы, предлагаются модели многоканального финансирования с участием частного и зарубежного партнерства. Вместе с тем применение инструментария государственно-частного партнерства в социальной сфере сдерживается недостаточным нормативно-правовым регулированием, в силу преимущественного использования для реализации инвестиционных проектов бюджетных учреждений и государственных унитарных предприятий [1].

В каждой стране формируется своя модель государственного финансирования сферы культуры и искусства, типы экономики культуры, адекватной национальной системе бюджетных отношений и традициям государственной поддержки этой сферы. В то же время всем странам присущ единый подход к культуре как к фактору инновационного развития общества. При всем многообразии ее отраслей и различии их экономического положения сфера культуры рассматривается как единый важный сектор национальной экономики, развитие которого требует от государства комплексного подхода и модернизации. Формирование цельной концепции государственного регулирования и поддержки этой сферы является необходимой предпосылкой обеспечения эффективной национальной политики в данной области.

Основополагающим условием решения стоящих перед сферой культуры задач

зация и охрана интересов частных субъектов при помощи структурирования налогового процесса на базе сущностных и методологических принципов. Препятствием к оптимальной реализации интересов владельцев и государства могут стать проявления псевдообщих интересов. Эти интересы, основываясь на отдельных частных интересах, внешне далеко не всегда противоречат целям регулирования.

При этом факт их самостоятельного существования и проявления может существенно исказять, деформировать и даже разрушать налоговый процесс. Ключевым условием минимизации негативного воздействия данных интересов становится совершенствование механизма налоговой нагрузки владельцев.

Оптимизация налогового бремени предполагает определение величины налоговых платежей, изымаемых государством посредством существующей системы налогообложения с учетом уровня общественных потребностей и задач налоговой политики государства.

В научной литературе рассматриваются различные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Методика определения налогового бремени конкретного предприятия состоит в установлении соотношения между суммой уплачиваемых налогоплательщиком налогов и полученным им доходом.

Различие их проявляется в использовании того и/или иного количества налогов, включаемых в расчет налогового бремени (это касается в основном тех налогов, которые хозяйствующие субъекты уплачивают, являясь налоговыми агентами, в частности, налога на доходы физических лиц), а также в определении интегрального показателя, с которым соотносится общая сумма налоговых платежей. Основная цель разрабатываемых методик предполагает универсальный характер показателя налогового бремени хозяйствующего субъекта, который позволяет соизмерять уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. При этом следует оценить влияние изменения числа налогов,

налоговых ставок и льгот на деятельность хозяйствующего субъекта.

Проведение в 2014–2015 годах налоговой реформы за счет кодификации и унификации законодательства, формализации массы налоговых и бюджетных процедур, совершенствования межбюджетных отношений в рамках бюджетной реформы, стимулирования развития малого бизнеса, отдельных научоемких отраслей в пределах особых экономических зон, совершенствования налоговой культуры способами как материального (снижение ставок), так и организационного стимулирования (сертификаты доверия, конкурсы среди налогоплательщиков на знание законодательства, улучшение сервисного обслуживания в инспекциях) должно привести развивающуюся налоговую систему России в оптимальное, адекватное положению в обществе и экономике.

Исследование налогов различных стран показало, что налоговые системы достаточно сложны и жизнестойки. Главной их функцией является не фискальная, а регулирующая. Налоговая система европейских стран имеет несколько уровней, при этом федеральные налоги на 80 % – прямые, то есть адресные, а региональные и местные – косвенные. Налоговые органы, правительство этих стран постоянно работают над совершенствованием методики и методологии формирования налогооблагаемых баз, их оптимизацией.

Последние десятилетия характеризуются сближением налоговых систем различных стран мира. Это проявилось в частом изменении налоговых политик, совместном поиске оптимальных видов налогов, их унификации. Наибольшего уровня она достигла в странах, объединенных экономическими и политическими сообществами.

В рамках действующего с 1957 г. Положения об унификации национальных налоговых систем и налогового законодательства, проведения единой экономической политики происходило сближение налоговых систем мирового сообщества. Результатом гармонизации налоговой политики стран мира явились законодатель-

Прежде всего, совершенствование функциональной структуры налогообложения регионов вызвано отсутствием в налоговой политике России единого подхода к формированию концепции прямого налогообложения.

Формирование у большинства субъектов налоговых отношений противоречивой и экономически неэффективной системы налогообложения не способствует социально-экономическому развитию регионов. Учет тенденций и закономерностей в практике межрегионального налогообложения, снижение доли косвенных налогов в общем объеме налоговых платежей, будет повышать действенность налоговой системы. Современное состояние действующей налоговой системы России признается как специалистами, так и со обществом плательщиков налогов требующим дополнительного анализа и теоретического осмысливания практического опыта, накопленного в процессе организации, создания и реформирования налогового регулирования, начавшего создаваться как самостоятельный институт только в 1991 году.

Для нашей страны типично наличие неопределенности в выборе моделей налогообложения. Формально провозглашено оптимальное сочетание различных видов налогов, однако наличие институциональных ловушек (процесс преодоления которых фактически и составляет все этапы налоговой реформы за 22 года существования налоговой системы) препятствует оптимальной реализации функций налогообложения как феномена, воздействующего на всю воспроизводственную структуру.

Совсем не случайно налоговая реформа в России рассматривается в современной литературе не только как способ создать обновленную систему налогообложения, но и как исходный пункт для дальнейших экономических реформ.

Налоговая система выступает главным инструментом воздействия государства на развитие налогообложения, определения приоритетов экономического и социального развития.

В связи с этим необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям государства и его субъектов. Реформирование налоговой системы целесообразно проводить по следующим основным направлениям: уменьшению общего количества налогов и сборов, по отмене неэффективных налогов; по замене налогов более эффективными, возврата налоговых льгот которые способствуют научно-техническому прогрессу, благотворительной деятельности, защите малоимущих и слабозащищенных граждан; по систематизации норм и положений, регулирующих процесс налогообложения, по отмене множества подзаконных актов; по регламентации взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиком, правил налоговых проверок, процедур уплаты налогов.

В Основных направлениях развития налоговой политики государства на перспективу подчеркнуто, что при реализации интересов в налоговом регулировании имеются элементы неполного или некачественного осуществления интересов вследствие наличия превращенных экономических форм и подмены реальных общих интересов узкогрупповыми частными интересами.

Назначение налогового регулирования реализация – общих интересов с учетом индивидуальных и групповых путем создания благоприятного инвестиционного климата и обеспечения возможностей распределения рисков среди контрагентов. В хозяйственном механизме регулирование – постоянно действующая хозяйственная связь между государством и субъектами хозяйствования по поводу организации их деятельности в рамках всей системы хозяйствования в нужном государству направлении. В идеале налоговое регулирование должно отражать объективные закономерности развития экономики, в соответствии с которыми определяются методы распределения и перераспределения национального дохода при помощи налогов.

В процессе налогово-правового регулирования должна обеспечиваться реали-

в условиях проведения бюджетной реформы, наряду с расширением границ взаимодействия государства с институтами гражданского общества, возрастанием роли и социальной ответственности бизнеса за сохранение культурного наследия, является внедрение новых принципов финансирования учреждений культуры с учетом рыночных преобразований [2].

Сегодня перед Россией стоит первоочередная задача сохранения и дальнейшего развития своей культуры и искусства в условиях дальнейшего вхождения в рынок и адаптации к нему с минимальными издержками, что предполагает продуктивное использование мирового опыта финансирования сферы культуры. В российских условиях, к сожалению, применить его можно только частично в связи с отсутствием необходимой нормативно-законодательной базы.

Современные тенденции институциональной модернизации социальной сферы свидетельствуют о том, что она должна функционировать на основе механизма многоканального финансирования, когда государство должно задавать направления развития и брать на себя определенную социальную ответственность за развитие общества, и одновременно в рыночных условиях должно развиваться частное финансирование в рамках социальной ответственности бизнеса за предоставление социальных услуг.

Одной из главных задач, стоящих сейчас перед Россией, является создание условий для формирования механизма эффективного взаимодействия между сферой культуры, искусства и бизнеса. В связи с этим одним из направлений модернизации социально-культурной сферы может служить обеспечение партнерства между учреждением социально-культурной сферы и предпринимательскими кругами. Наряду с этим настоящей необходимостью является развитие механизмов участия некоммерческого сектора на рынке государственных (муниципальных) услуг, в силу того, что монополизм в системе оказания государственных (муниципальных) услуг можно преодолеть только путем стимулирования конку-

ренции между поставщиками и привлечения в данный сектор различного рода коммерческих организаций и иных производителей социально значимых услуг.

В настоящее время существует несколько подходов к определению государственно-частного партнерства (ГЧП), ни одно из которых в Российской Федерации не закреплено законодательно на федеральном уровне. В наиболее распространенному варианте под ГЧП понимается совместная реализация частным и государственным секторами общественно значимых проектов на основе распределения рисков. Такой подход к государственно-частному партнерству наиболее точно соответствует сложившимся реалиям и потребностям российской экономики. Также существует понимание ГЧП как инструмента передачи государством своих функций частному бизнесу, в котором партнерство является для государства инструментом повышения эффективности предоставления собственных услуг, а для бизнеса – возможностью долгосрочных безрисковых вложений капитала.

Содержание понятия «государственно-частное партнерство» можно рассматривать в широком и узком смысле этого слова. Так, в широком смысле государственно-частное партнерство – это любое взаимодействие государства и бизнеса в достижении общих целей социально-экономического развития на основе распределения доходов и расходов, неимущественных выгод и рисков, возникающих при совместной реализации общественно значимых и социальных проектов.

В узком смысле государственно-частное партнерство – это точечное совместное финансирование крупномасштабных проектов либо иное финансовое участие государства в проектах бизнеса. В данном контексте в рамках государственно-частного партнерства целью государства является привлечение частных инвестиций в реализацию социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение. Государственно-частное партнерство в зарубежных странах и в отечественной практике

подтверждает свое основное назначение – механизм эффективного привлечения дополнительных внебюджетных средств посредством снятия нагрузки с бюджетов различных уровней, а также переноса финансовых рисков с публичного сектора на частный. Государственно-частное партнерство строится на многообразных формах, механизмах долгосрочных контактов на взаимовыгодных условиях с распределением рисков и ответственностью между участниками финансирования с возможностью привлечения бюджетных ресурсов.

Преимущества и направления развития механизмов государственно-частного партнерства представлены в таблице 1.

Проблемы финансирования культуры посредством государственно-частного партнерства актуализируются в российских

условиях, в связи с тем, что его развитие в социально-культурной сфере связано с созданием благоприятных институциональных условий для инвестиционных вложений в воспроизведение высококонкурентного и высоковостребованного человеческого капитала, использование которого обеспечит инновационное развитие общества.

Исходя из особенностей социально-культурной сферы, государственно-частное партнерство в сфере культуры можно трактовать как систему долгосрочных финансово-экономических отношений между институтами государства и субъектами частного сектора экономики по реализации проектов на основе партнерства, то есть объединения ресурсов, распределения доходов и неимущественных выгод, расходов и рисков [3].

Таблица 1 – Преимущества и направления развития механизмов государственно-частного партнерства в России¹

Предимущества для госсектора	<ul style="list-style-type: none"> – положительный социально-экономический эффект и преимущества для бюджетного финансирования; – возможность применения инновационных технологий, разработанных частными предприятиями; – повышение эффективности управления государственным имуществом и, как следствие, экономия государственных расходов; – привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования; – разделение части рисков частными инвесторами;
Предимущества для частного сектора	<ul style="list-style-type: none"> – разделение рисков с государством; – возможность привлечения долгового финансирования; – возможность долговременного размещения инвестиций под государственными гарантиями; – новые возможности для инновационного бизнеса; – возможность получения в ряде случаев налоговых льгот;
Ключевые проблемы, которые преодолеваются в России	<ul style="list-style-type: none"> – пробелы и ограничения законодательства (в частности, концессионного) и недостаток правоприменительной практики; – отсутствие опытных кадров, которые могли бы развивать ГЧП как со стороны бизнеса, так и со стороны государства; – отсутствие единой системы управления (недостаточная эффективность госинститутов); – неготовность органов власти к партнерским отношениям и реализации проектов ГЧП; – слабая инициатива региональных и местных властей в реализации проектов ГЧП; – восприятие в среде российского бизнеса ГЧП и концессий как проектов с крайне высокими рисками и низкой доходностью, неопределенностью относительно будущих условий;
Направления развития ГЧП в России	<ul style="list-style-type: none"> – дальнейшее формирование общей среды развития ГЧП; – усовершенствование законодательной базы и расширение правоприменительной практики; – развитие региональной законодательной базы; – повышение поддержки и гарантов государства партнерам из частного сектора; – создание единого государственного органа по вопросам ГЧП, выработка единой концепции развития ГЧП в России; – проведение информационной и образовательной работы в рамках продвижения ГЧП; – решение кадровой проблемы.

¹ Составлено автором на основе данных официального сайта Центра развития государственно-частного партнерства // URL: <http://pppcenter.ru>

бительских расходов, так как он характеризует изменение общей величины доходов населения, включая декларируемую и скрытую от налогообложения части, и его изменение оказалось менее коррелировано с изменением средней предельной налоговой ставки, чем изменение доходов.

В модели налоговой базы был также использован этот показатель в качестве индикатора автономного реального роста налоговой базы, не связанного с изменением предельной ставки.

Анализ тенденций, выявленных в практике налогообложения Ростовской области, позволяет прийти к выводу о том, что региональная налоговая политика способствует реализации в большей степени фискальной функции, не нацеленной на рост региональной экономики.

Специфичность налоговой политики Ростовской области заключается в расширении границ системы налогообложения за

счет введения новых видов налогов, налоговых режимов с использованием повышенных ставок с целью пополнения доходной части бюджета (рис.1).

Исследование практики формирования налоговых доходов бюджетов региона в условиях трансформационно – системных изменений налоговой системы России институциональных преобразований ее субъектно-объектной структуры позволило выявить ряд особенностей, вызывающих необходимость формирования концепции оптимальной целесообразности налогообложения: законодательного утверждения стабильных нормативов по бюджетообразующим налогам (налог на прибыль, НДФЛ), критериев оценки, границ действия, содержания методико-методологических подходов, что позволит увеличить доходную часть бюджетов, покрывающую только 15-20% текущих расходов.

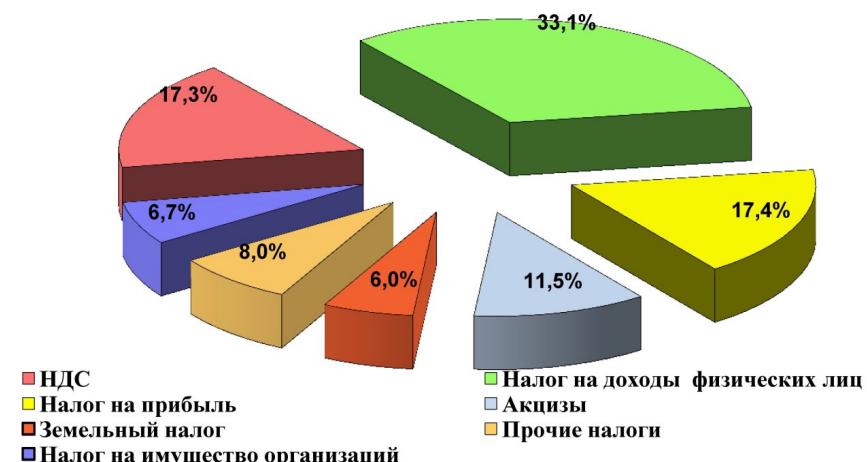


Рисунок 1 – Доля налогов в общем объеме поступлений в федеральный бюджет по Ростовской области¹

¹ Официальный сайт «Управление ФНС России по Ростовской области [Электронный ресурс]: <http://www.r61.nalog.ru/>

нность переложить основную тяжесть налогов на наиболее обеспеченные слои населения и использовать аккумулированные государством финансовые ресурсы для реализации социальных программ, государственных заказов, капиталовложений, чего пока не происходит в России.

Анализ структурной трансформации налогообложения на территориальном уровне в России по видам и источникам поступления налогов позволил заключить, что в результате эволюционной динамики налогообложения бюджеты муниципалитетов за последние годы потеряли часть налоговых доходов.

Данный механизм отягощен изменением льготного режима при освоении новых мощностей, что не позволяет территориям надежно и стабильно формировать финансовые ресурсы для исполнения расходных полномочий и требует возврата отмененной доли в налоговых отчислениях (налог на прибыль). Многие авторы пишут о необходимости возврата в налоги доли муниципальных территорий, что будет способствовать пополнению доходной части бюджета и снижению целевых дотаций вышестоящих бюджетов.

Пока в России нет достаточно высокой индустриальной экономики с множеством крупных производственных предприятий, в ней незначимы налоги на капитал.

Немаловажную роль в проведении эффективной налоговой политики играет соблюдение последовательности намеченных преобразований, а также четкое определение всех налогов, их налогооблагающей базы и списка льгот и вычетов.

Можно утверждать: эти меры позволяют избежать манипуляций с налогооблагаемой базой и предотвратить полулегальные способы ухода от уплаты налогов.

Так, соблюдение методико-методологических принципов налогообложения прибыли способствует реализации принципа экономической обоснованности, равенства налогообложения, учета фактической способности налогоплательщика к уплате налога. Вторая часть Налогового кодекса отражает тревожную тен-

денцию налоговой реформы, проводимой в России, в связи с нарушением принципов налогообложения, ликвидацией льгот, сложностью формулировок.

Непринятие налога на роскошь в России связано с тем, что малая роль налога на доходы физических лиц в России обуславливается тремя основными причинами,

Во-первых, невысоким средним уровнем доходов населения, и в первую очередь заработной платы, явившейся основной составляющей частью базы налога; во-вторых, высокой сложностью налогового законодательства, сложившегося в результате многочисленных изменений в процессе лоббистского давления, с одной стороны, и желания усовершенствовать налог, с другой; в-третьих, слабостью администрирования налога и, как следствие, высоким уровнем уклонения от него.

В этой ситуации возможность увеличения поступлений налога за счет увеличения предельной ставки налога была ограничена, так как при слабом администрировании это могло привести к увеличению стимулов к уклонению от налога.

С целью построения теоретических гипотез о воздействии реформы на уровень поступлений подоходного налога использовались модели уклонения от налогообложения. С учетом выводов из подобных моделей были сформулированы три основные гипотезы.

Во-первых, снижение предельной налоговой ставки должно было повлечь за собой увеличение налогооблагаемой базы. Во-вторых, сокращение уклонения, прежде всего среди наиболее обеспеченных налогоплательщиков, должно было привести к увеличению налогового бремени на них и, как следствие, к увеличению прогрессивности подоходного налога. В-третьих, несмотря на снижение предельной ставки, должно было произойти увеличение поступлений.

При моделировании поступлений налога на доходы физических лиц в качестве оценки действительного размера доходов населения, включающей «теневые» доходы, был использован показатель потре-

Государственно-частное партнерство в сфере культуры имеет ряд особенностей, но принципы и механизмы подобны общему – государственные активы, предоставляющиеся на временной основе в распоряжение частного бизнеса, который извлекает прибыль из оказания услуг, но при этом принимает на себя инвестиционный риск. Функцией государства остается контроль за объемом и качеством предоставленных на основе ГЧП услуг. Данное положение дел связано не с отсутствием интереса у бизнеса к проектам данного рода, а с наличием значительного числа барьеров [4]. В настоящее время могут использоваться различные формы государственно-частного партнерства в сфере культуры, которые имеют особенности и отличаются от возможных форм государственно-частного партнерства в других отраслях. Анализ вариативности применения различных форм государственно-частного партнерства в сфере культуры позволяет заключить, что важное направление в их адаптации – выявление предпочтительных форм в соответствии со спецификой сферы культуры. В структуре государственного имущества учреждений культуры достаточно высока доля объектов культуры, приватизация которых запрещена или нецелесообразна. Но вместе с тем для эффективного развития данных объек-

тов необходимо как привлечение частных инвестиций, так и внедрение новых бизнес-идей.

При выборе наиболее приемлемых форм ГЧП в культуре в экономической литературе все чаще встречается точка зрения, что наиболее предпочтительными формами государственно-частного партнерства в сфере культуры могут стать: концессия, аутсорсинг, инвестиционные соглашения. Современное российское законодательство определяет возможности использования концессионных соглашений в различных отраслях, в том числе в сфере культуры.

Применительно к сфере культуры концессия означает что концессионер (частный партнер) обязуется за свой счет создать, создать и реконструировать или реконструировать недвижимое имущество (объекта культуры), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать на праве собственности (концеденту) государству, с передачей данных объектов в эксплуатацию концессионеру за плату для осуществления деятельности по организации культурных мероприятий. Возможности использования механизма концессии в сфере культуры систематизированы в таблице 3.

Таблица 3 – Факторы использования механизма концессии в сфере культуры¹

Факторы силы (преимущества)	Факторы слабости (недостатки)	Факторы внедрения концессии (возможности, потенциал)
<p>Создание законодательной основы для использования концессии как формы ГЧП в сфере культуры.</p> <p>Преимущества концессии:</p> <ul style="list-style-type: none">– долгосрочность концессий (отличие от договоров аренды, контрактных соглашений);– наиболее эффективная форма управления имуществом, которая позволяет в большей степени учитывать интересы концессионера и публичные интересы потребителей;– более полная степень свободы концессионера в принятии управлений и административных решений;– концедент уступает (передает) концессионеру права владения и пользова-	<ul style="list-style-type: none">– крайне жесткая регулированность концессии на законодательном уровне;– несогласованность концессионного законодательства с другими законодательными нормами (изменения бюджетного законодательства не адаптированы к совместному вложению государством и частными компаниями инвестиционных средств в объекты концессионных соглашений);– неэффективность механизмов предоставления культурных благ и услуг с	<p>– необходимо урегулирование механизма концессий комплексно и институционально на основе системного подхода: требуется совершенствование нормативно-правовой базы для реализации концессионных соглашений с учетом особенностей сферы культуры;</p> <p>– необходимо использование механизмов государственных гарантий по кредитам, институтом развития, инструментов страхования от рисков;</p> <p>– целесообразно создание единого государственного органа, занимающегося вопросами ГЧП на основе использования концессионного законодательства с целью координации дей-</p>

¹ Составлена автором.

ния объектами на возмездной основе, оставляя за собой право распоряжения;	помощью концессионных соглашений;	стий между органами власти и ведомствами, а также разделение полномочий от центра к регионам и муниципальным образованиям.
– наличие рычагов воздействия у концедента на концессионера в пределах условий концессионного договора в случае нарушения соглашения.		

Государственно-частное партнерство в форме концессии можно использовать при реализации государством своих функций по строительству таких объектов культуры, как: музеи, библиотеки, дома культуры, концертные залы. Также использовать концессию возможно там, где государству необходимо провести ремонт или реконструкцию объектов культурного наследия, при возможности передачи последних в эксплуатацию и управление концессионеру.

Тем не менее основные проблемы использования концессий связаны с несовершенством законодательной базы, в частности, с несогласованностью законодательства о концессии с другими законодательными нормами – с Бюджетным, Налоговым, Гражданским кодексами. Существенные ограничения заложены и в самом концессионном законодательстве, в результате чего бизнес по-прежнему воспринимает концессии в качестве проектов с крайне высокими рисками и неопределенностью относительно будущих условий. Исходя из этого существующее законодательство, регулирующее концессионные соглашения, требует серьезных поправок, которые упростили бы пользование этим инструментом, сделали бы его более гибким, в том числе и в сфере культуры [5, 6].

Вступивший в силу в мае 2012 г. Федеральный закон № 38-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О концессионных соглашениях» внес в текущий порядок регулирования концессионных соглашений значительные изменения, направленные на повышение инвестиционной привлекательности заключения концессионных соглашений, позволяющих заключить и комплексные контракты. Было бы целесообразным адаптировать основные положения к социально-культурной сфере.

Наряду с концессией одной из предпочтительных форм государственно-частного партнерства для сферы культуры

следует считать и аутсорсинг, то есть передачу государственными органами выполнения каких-либо работ, оказания услуг третьим лицам. С помощью аутсорсинга осуществляется выведение определенных видов деятельности за рамки полномочий органов исполнительной власти путем заключения контрактов с внешними исполнителями на конкурсной основе. Таким образом, можно сделать вывод о том, что выбор той или иной формы ГЧП в сфере культуры во многом определяется такими условиями, как: вид создаваемого объекта, какими субъектами представлен государственный партнер, в чьей собственности находится объект. Вместе с тем для культуры предпочтительными формами следует считать концессию и аутсорсинг.

На практике ГЧП в сфере культуры должно быть реализовано в контексте развития механизмов участия различного рода некоммерческих организаций (НКО) в представлении общественных услуг, что предполагает частичную передачу обязательств и ресурсов от бюджетного сектора негосударственным некоммерческим организациям. На сегодняшний день сектор негосударственных некоммерческих организаций в современной России характеризуется небольшим в сравнении с развитыми странами размером, низкой влиятельностью и низким общественным призванием. Вместе с тем совершенствование институциональных условий функционирования некоммерческих организаций относится к числу важнейших направлений развития институтов гражданского общества.

В России в условиях формирующейся системы государственной (муниципальной) поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций необходима разработка мер такой поддержки, которая может включать: прямую финансовую поддержку за счет бюджетных средств; имуще-

и специальных систем налогообложения в условиях реформирования экономики страны, которые осложняют формирование системно-целостного представления о всей системе налогообложения.

Вопросы направлений его реформирования в условиях институциональной трансформации экономики являются во многом дискуссионными, несмотря на разноаспектное рассмотрение актуальных проблем налогообложения, что обусловлено существующим различием в теоретико-методологических подходах исследователей к их определению.

Прошедшие годы показали: предприятия малого бизнеса, нуждающиеся в государственной финансовой поддержке, находятся под сильным воздействием системы налогообложения.

По отраслям и сферам деятельности предприятий, российская налоговая система существенно дифференцирована. Об этом свидетельствует отличие схемы расчета налогов для предприятий финансового сектора от налогообложения промышленных предприятий и предприятий малого бизнеса.¹ Хотелось бы выделить то обстоятельство, что отличительной особенностью системы налогообложения российского бизнеса является ее относительная сложность и многовариантность. Поэтому при обосновании стратегии развития малого предприятия необходимо обоснованно выбрать наиболее приемлемую схему налогообложения.

В связи с тем что налогообложение предприятий реализуется в рамках единого законодательно-правового пространства, возникает необходимость рассмотрения системы наиболее важных понятий, характеризующих налогообложение экономических объектов и субъектов.

Как показывают исследования, отсутствие однозначного представления о необходимости реформирования налоговой системы России приводит к неэффективному применению её инструментов. Это

актуализирует разработку концепции реформирования налогового механизма регулирования доходов, поиска мероприятий совершенствования не только налоговой системы России, но и системы формирования доходов населения.

Дальнейшая модернизация налоговой системы, осуществляемая в 2014-2015 годах будет идти в русле проводившегося в течение последних лет курса на усиление имущественного налогообложения физических лиц.²

Новым методологическим подходом можно считать следующий. Он касается юридических лиц, где в налоге на имущество произойдут изменения в плане уменьшения налоговой базы за счет исключения из нее активной части имущества.

В проводимых реформах одна из ведущих ролей отводится налоговым методам регулирования экономического развития. Наиболее крупные изменения предусматриваются в области прямого налогообложения физических лиц, затрагивающие в основном состоятельные слои населения, но традиционного налога на роскошь ожидать не следует, так как усиливается налогообложение престижного потребления, именно традиционного. Предлагаемые модели данного налога пока не реализованы.

Показателен тот факт, что изменение соотношения между прямыми и непрямыми налогами в западных обществах в пользу первых стало также следствием роста их ориентации на социальный компромисс, что потребовало установления оптимальной структуры налоговой системы, то есть оптимального соотношения между прямыми и непрямыми налогами.

Известно, что прямые налоги ставят уровень налогообложения в прямую зависимость от уровня доходов и имеют регressiveный характер. Развитие прямого налогообложения с высокими прогрессивными ставками, присущими налоговым системам западных стран, дало возмож-

¹ Грачев М.С. Формирование российской налоговой системы: проблемы эффективности и справедливости // Налоги и финансовое право – 2011. – № 6. – С. 167

² Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов

Таблица 1 – Основные направления совершенствования российской налоговой системы

Направление	Цель
Введение прогрессивности обложения особо высоких спекулятивных доходов	Уменьшение неравенства при распределении доходов в обществе
Установление налогооблагаемого минимума для получателей особо низкого дохода	Усиление социальной функции налогообложения
Льготное налогообложение производственного сектора	Накопление внутренних резервов инвестиций
Льготное налогообложение основных продуктов потребления	Защита малообеспеченного населения
Льготные режимы налогообложения для экспортной продукции перерабатывающей промышленности	Усиление стимулирующей функции налогообложения
Повышение налогообложения прибыли и доходов, вывозимых за рубеж	Усиление контролирующей функции налогообложения
Льготные налоговые режимы для инвестиционной деятельности	Повышение эффективности экономики
Введение системы экологических платежей по негативному воздействию на окружающую среду	Защита окружающей среды

Надо полагать, что возврат 2%-ной доли налога на прибыль (20 %), отмененной в 2006 г., способствовал бы снижению количества бюджетных реципиентов. Помимо этого совершенствование местного налогообложения должно включать сохранение долей в таких налогах, как плата за воду и добыча полезных ископаемых.

Практическая реализация предложений, способствовала бы более объективному и научно-обоснованному налогообложению, снижению бюджетных дотаций, повысила бы точность прогноза в расчетах налогового потенциала территорий.

Весьма значимо, что в работах отечественных и зарубежных ученых, посвященных анализу налогов, их эволюцион-

ная трансформация с точки зрения экономического содержания находит системное и комплексное исследование.

Однако противоречивость мнений и выводов, которые в своей основе формируются в результате исследования элементной базы отдельных видов налогов и ее правового обеспечения, требует продолжения исследования принципов формирования и функционирования налогов, их систематизации, а также определения направлений их развития в условиях институциональных преобразований в России. Как важен, например, такой элемент в системе налоговых отношений, как безэквивалентность (табл. 2).

Таблица 2 – Систематизация налогов по основным элементам

Вид элемента	Характеристика вида, элемента
Налоги	Обязательные и безэквивалентные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня
Объект налога	Доходы, стоимость отдельных товаров, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование ценными ресурсами, имущество юридических и физических лиц и другие объекты, установленные законодательными актами
Субъект налога	Плательщики: юридические и физические лица
Источник налога	Доход, из которого выплачивается налог
Ставка налога	Величина налога с единицы объекта налога
Налоговая льгота	Полное или частичное освобождение плательщика от налогов

Следует подчеркнуть, что недостаточность теоретических установок, нереализованность проблем организации, функционирования налогов обусловливают необходимость разработки новых концепций развития налоговой системы в России.

Однако, несмотря на наличие уже имеющейся исходной концептуально-методологической базы исследования, существуют теоретические недоработки, связанные с недостаточной проработкой методических основ конструирования общей

ственную поддержку социально ориентированным некоммерческим организациям; предоставление материальной поддержки в виде льгот по уплате налогов и сборов.

Комплекс мер по развитию системы социальной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций в России представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Направления развития системы финансовой поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций в России [7]

Направления (мероприятия)	Конечная цель
I. Мероприятия, реализуемые в рамках поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций: прямая бюджетная поддержка за счет бюджетных средств; имущественная поддержка, льготы по уплате налогов и сборов	Совершенствование институциональных условий функционирования НКО и прочих производителей социально значимых услуг с целью достижения результативности в производстве услуг и работ, результативности благотворительной и иной социально полезной деятельности
II. Меры дополнительной поддержки: развитие практики субсидирования процентной ставки по кредитам, предоставляемым НКО; развитие практики предоставления бюджетных гарантит при кредитовании НКО и прочих производителей социально значимых услуг	Повышение доступности кредитных финансовых ресурсов для НКО, что, в конечном счете, продлевает жизненный цикл организации, повышает ответственность за результаты деятельности, повышает устойчивость некоммерческого сектора, способствует формированию зрелого рынка социальных услуг путем развития конкуренции и создания долгосрочных стимулов повышения качества и эффективности оказываемых услуг

Из представленной таблицы видно, что в рамках системы бюджетной поддержки важным направлением следует считать развитие практики субсидирования процентной ставки по кредитам, привлекаемым коммерческими организациями и прочими производителями социально значимых услуг, а также развитие практики предоставления бюджетных гарантит при кредитовании данных организаций. Целесообразность развития перечисленных мер связана с низкой доступностью финансово-кредитных ресурсов для НКО, а также отсутствием достаточных залоговых активов. В части предоставления государственных (муниципальных) гарантит НКО следует отметить практическое их отсутствие для российских организаций, что в определенной мере связано с независимостью органов публичной власти в сфере предоставления социальных услуг может стать включение в оценку их деятельности дополнительного индикатора «доля негосударственных, немуниципальных организаций, участвующих в предоставлении публичных услуг».

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что объективная тенденция экономического развития сегодня – появление новых институтов взаимодействия государства и частного предпринимательства. Основу этого взаимодействия определяет развитие государственно-частного партнерства как институционального и организационного союза между государством и бизнесом в целях реализации социально-экономических, национально значимых проектов и программ.

Современные модели ГЧП позволяют обеспечить распределение рисков при инвестировании в капиталоемкие объекты культурной сферы, разгрузку государственного бюджета и акцент бюджетной политики на социальных проектах. Совместная работа представителей органов

власти и предпринимательского сообщества с деятелями культуры по выработке форм и моделей сотрудничества, направлений развития государственно-частного партнерства и культурной индустрии послужит основой для развития инноваций в сфере культуры, что в конечном итоге принесет положительные результаты в деле сохранения культурного наследия для будущих поколений и повышения качества жизни в РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными) и муниципальными финансами на период до 2018 года // URL: <http://www.mfinfin.ru>
2. Костоглодова Е.Д. Финансовые инструменты государственного регулирования сферы культуры // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – №5(95). – 2012. С. 32-40.
3. Крайкова Н. Тенденции развития частно-государственного партнерства в сфере культуры России // URL: <http://science.my1.ru>
4. Камилов Д.А. Механизм государственно-частного партнерства как метод государственного регулирования развития отрасли социальной сферы // Экономические науки. – 2011. – № 7 (80). С. 7-9.
5. Алтынцев А.В. Бюджетные возможности и ограничения при применении механизмов государственно-частного партнерства в сфере культуры // URL: <http://www.irof.ru/filemanager/files/BVVK.pdf>.
6. Сабына Е.Н. Проблемы и перспективы реализации концессии как формы государственно-частного партнерства // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – № 1-2 (66). – С. 287, 291.
7. Институт экономики города. Аналитическая записка «Совершенствование

институциональных условий функционирования некоммерческих организаций, привлечение некоммерческих организаций к предоставлению государственных (муниципальных) услуг (работ), развитие механизмов участия некоммерческих организаций в управлении предоставлением общественных услуг» // URL: <http://www.urbaneconomics.ru>

REFERENCES

1. Program for improving the efficiency of public (government) and municipal finance for the period up to 2018 // URL: <http://www.mfinfin.ru>
2. Kostoglodova E.D. Financial instruments of state regulation of the culture // Financial analytics: problems and solutions. – № 5 (95). – 2012. P. 32-40.
3. Kraykova N. Trends of public-private partnership in the field of culture of Russia // URL: <http://science.my1.ru>
4. Kamilov D.A. Mechanism of public-private partnerships as a method of government regulation of the social sphere // Economic Sciences. – 2011. – № 7 (80). P. 7-9.
5. Altyntsev A.V. Low cost and limitations of the application of public-private partnership in the field of culture // URL: <http://www.irof.ru/filemanager/files/BVVK.pdf>.
6. Sabyna EN Problems and prospects of implementation of the concession as a form of public-private partnership // News of Altai State University. – 2010. – № 1-2 (66). – P. 287, 291.
7. IUE. Analytical paper «Improving institutional modalities of non-profit organizations, non-profit organizations to attract the provision of public (municipal) services (works), the development of mechanisms of participation in the management of non-profit organizations providing public services» // URL: <http://www.urbaneconomics.ru>.

Изучение зарубежного опыта показало, что Российской Федерации именно по причине своего отставания в проведении налоговых реформ имеет шанс избежать повторения ошибок и просчетов западных стран, накопленных ими за многие десятилетия практического применения различных моделей налогообложения.

Тогда в категорию облагаемых налогов попали бы только распределяемые между акционерами прибыли (дивиденды), любые другие выплаты в их пользу (включая скрываемые в виде ссуд, гонораров), возвраты капитала в любых формах и избыточные (сверх нормальных размеров) оклады, жалования, субсидии, опционы директорам и высшим управляющим компаний.

Решение нескольких взаимосвязанных проблем требует создания справедливой и нейтральной налоговой системы.¹ На рисунке 16 выделены, приоритетные мероприятия налоговой системы.

Общеизвестно, что хорошо отлаженная налоговая система является гарантом стабильности и процветания государства. Необходимо углубленное изучение, выверенные методологические и теоретические подходы в сфере налоговой политики.²

Выбор экономических концепций и парадигм формирует эффективность экономических мер, направленных на создание налоговой системы принципиально нового типа. Для этого необходимо расширить круг объектов исследования, обеспечить анализ трансформационных явлений и тенденций формирования рыночных отношений.

При этом актуализация воздействия налоговой системы на процессы образования и движения капитала, на рентабельность отдельных отраслей и предприятий, на перераспределение национального дохода, на соблюдение принципов социаль-

ной справедливости в условиях современной российской экономики потребовала основательной смены парадигмы налоговых отношений, активизации регулирующей функции налоговой системы на основе развития прямого налогообложения.

Налоговое стимулирование экономики в этих условиях, основанное на согласованной реализации экономических интересов субъектов налоговых отношений в результате усиления развития налогов, приобретает особую важность.

Надо полагать, что совершенствование налоговой системы должно осуществляться в направлениях, соответствующих стратегическим и тактическим задачам перестройки нашего российского общества, повышения его благосостояния (табл.1).

Трудности осуществления налоговой реформы в России, в том числе в регионах, заключаются в отсталости налоговых отношений, требующих создания новой налоговой системы.

При этом принятие макроэкономического решения, благоприятного для одних регионов, может отрицательно сказаться на интересах других и обострить конфликты между центром и периферией, осложнив проведение всей экономической политики.

Особенно важен тот факт, что настоящее время характеризуется увеличением доли налоговых поступлений в федеральный бюджет и снижением доли поступлений в бюджет территориальный.

Выработка стратегически важного решения по реформированию налоговой системы, в том числе по ее видовой оптимизации, представляется наиболее важной и требует незамедлительного решения.

Глубокий анализ практического механизма налогообложения, его преимуществ и недостатков, тенденций и закономерностей функционирования способствовал разработке модели улучшения системы прямого налогообложения, позволяющей оптимизировать налогово-бюджетный механизм, видовое сочетание налогов, элементную структуру.

¹ Мазур И.Е. Оценка системы межбюджетного регулирования на региональном и межмуниципальном уровнях// Финансы и кредит.-2011.-№29(461).-С.74

² Свищева В.А. Федеральный бюджет как инструмент государственной политики// Финансы и кредит.-2011.-№23(455).-С.28

сийской Федерации» со ст. 10 «Структура бюджетной системы Российской Федерации»¹.

В настоящее время особое значение налоговая система имеет в реализации финансово-экономической и социальной политики государства, в этом заключается ее роль в рыночной экономике. Востребованность разработки концепции институциональной реформы налоговой системы в посткризисной экономике, адекватно отвечающей природе современных фискально-имущественных отношений, с одной стороны, и вызовам системного мирового финансового кризиса – с другой, определяется сложившимся состоянием отечественной системы налогообложения.

Продолжающийся уже много лет финансовый кризис обострил проблему стимулирования экономического роста в условиях ограниченных финансовых ресурсов, формирующихся в процессе функционирования налоговой системы государства.

Между субъектами налоговых отношений оптимизация последней обеспечивает соглашение экономических интересов государства и налогоплательщиков, обуславливает решения, определяющие позитивный вектор развития различных видов налогообложения.

Бессспорно, для выработки адекватной и эффективной современной экономической политики, в том числе и в области общественных финансов, требуется дополнительное переосмысление природы, форм, типов экономических интересов, специфики и роли противоречий интересов на разных уровнях бюджетно-налоговой системы в их координации.

Соответственно диалектическому взаимодействию налоговой политики определяется объем налоговых доходов государства, формируемых за счет наиболее собираемых налогов, в которых доля федеральных должна быть приоритетной.

¹ Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации (вводный) /Под ред. проф. М.В. Романовского и проф. О.В. Врублевской, 2-е изд., и доп. М.: Юрайт –М, 2001.-С.77.

Действующий Бюджетный кодекс Российской Федерации в целях реализации указанных принципов построения бюджетной системы определил полномочия органов власти разных уровней по формированию налоговых и других доходов бюджетов.

Так, в соответствии со ст. 53 к полномочиям федеральных органов законодательной и исполнительной власти относится: установление новых видов налогов. Их отмена или изменение возможны только путем внесения соответствующих изменений в налоговое законодательство РФ.

Федеральные органы исполнительной власти предоставляют налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов и иных обязательных платежей в федеральный бюджет в соответствии с налоговым законодательством государства в пределах лимитов предоставления налоговых кредитов, отсрочек и рассрочек по уплате налогов и иных обязательных платежей, определенных федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

В общей системе реализации интересов одной из подсистем является область налогового регулирования, несущая на себе отпечаток институционального неравновесия, означающая, в том числе и невозможность оптимального налогового регулирования, принципы, формы и методы которого уже выработаны финансовой теорией.

Достижение определенного уровня экономического развития и стабильности позволяет государству усиливать централизацию финансовых средств для решения социальных и других проблем общегосударственного значения.

В зависимости от степени социальной ориентированности общества налоговая нагрузка на экономику развитых стран колеблется от 30 % (США) до 60 (Швеция) от размера ВНП. Что же касается стран с переходной, неустойчивой экономикой, то уровень налоговой нагрузки, характерный для них в период рыночных реформ, не должен превышать 20–22 % (как в Китае).

Кузнецов Н.Г.,
д. э. н., профессор, кафедра экономической теории Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
e-mail: prorector@rsue.ru

Поролло Е.В.,
к. э. н., доцент кафедры «Финансы» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
e-mail: andreyf@donpac.ru

Шелепов В.Г.,
к. э. н., Управление Федеральной налоговой службы России по Ростовской области,
e-mail: prorector@rsue.ru.

Kuznetsov N.G., Porollo Y.V., Shelepop V.G.

CURRENT TRENDS IN THE IMPLEMENTATION OF THE TAX POTENTIAL OF THE REGION

The economic slowdown actualizes the problem of implementation of fiscal capacity for the regions of the Russian Federation. The article analyzes the theoretical aspects of the content and assessment of the tax potential, identified trends in the development and expansion of tax potential of the Rostov region, the proposed measures, the activation of those elements of its structure, which is essential to ensure fiscal sustainability in the region.

Keywords: taxes, tax potential, budgetary security, tax administration

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Замедление темпов экономического роста актуализирует проблемы реализации налогового потенциала на уровне регионов Российской Федерации. В статье проанализированы теоретические аспекты содержания и оценки налогового потенциала, идентифицированы тенденции развития и наращивания налогового потенциала Ростовской области, предложены меры активизации тех элементов его структуры, которые имеют существенное значение для обеспечения бюджетной устойчивости региона.

Ключевые слова: налоги, налоговый потенциал, бюджетная обеспеченность, налоговое администрирование

Повышение уровня налоговых доходов регионов и муниципалитетов является ключевой проблемой развития налоговой системы Российской Федерации в условиях замедления темпов экономического роста. В течение длительного периода состав региональных и местных налоговых доходов не корректируется, поскольку, учитывая фактор дифференцированного развития территорий, крайне сложно обеспечить оптимальный выбор нормативных условий формирования доходов, в равной степени удовлетворяющий интересы всех субфедеральных образований, независимо от их географического положения, уровня обеспеченности природными ресурсами, степени привлекательности для инвестиций и иных обстоятельств.

Таблица 1 – Налоговые доходы в федеральном и региональных бюджетах Российской Федерации в 2005-2013гг, трлн.руб. [1]

Вид доходов	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доходы федерального бюджета РФ									
всего,	5,1	6,3	7,8	9,3	8,4	8,3	11,4	12,9	13,0
в том числе налоговые доходы,	3,1	3,6	4,6	5,2	5,0	4,4	6,0	6,9	7,1
в % к общей сумме	60,3	57,2	59,4	56,0	59,5	52,7	52,7	53,5	54,6
2. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ									
всего,	3,0	3,8	4,8	6,2	5,0	6,5	7,6	8,1	8,2
в том числе налоговые доходы,	2,2	2,8	3,6	4,4	3,9	4,5	5,3	5,8	6,0
в % к общей сумме	74,4	72,5	74,7	70,5	78,2	69,1	69,0	71,6	73,2

Приведенные в таблице 1 данные свидетельствуют о волатильности налоговых поступлений как в федеральном бюджете, так и в бюджетах регионов Российской Федерации.

Уровень налоговых доходов в федеральном и региональных бюджетах сокращался с 2005 г. по 2011 г., со значительным приростом в 2009 г. Так, доля налоговых поступлений в федеральном бюджете снизилась с 60,3 % в 2005 г. до 52,7 % в 2011 г., или на 7,6 п.п. при абсолютном приросте в 93,6 %. В доходах региональных и местных бюджетов за аналогичный период отмечается не столь резкое падение доли налогов, составившее 5,4 п.п. (с 74,4 % в 2005 г. до 69,0 % в 2011 г.), при этом абсолютный прирост составил 3,1 трлн. руб., или 140,9 %, что на 47,3 п.п. превышает аналогичный показатель по федеральному бюджету. При этом в течение 2012-2013 гг. отчетливо проявилась тенденция к росту налоговых поступлений: в 2013 г. по сравнению с 2011 г. налоговые доходы федерального бюджета возросли на 18 %, региональных бюджетов – на 13,2%, что свидетельствует о снижении темпов обеспечения бюджетов субфедерального уровня собственными (закрепленными) доходами.

Указанное обстоятельство требует усиления внимания к реализации налогового потенциала региона, предполагающей сбалансированность бюджетных параметров, повышение ответственности региональных властей за проводимую в регионе экономическую и социальную политику и совершенствование межбюджетных отношений. В этой связи научное обоснование налогового потенциала важно не только с теоретической точки зрения, но и для практического применения, так как понимание его сущности создает основу для эффективного управления налоговыми отношениями в границах территориального образования.

Понятие налогового потенциала этимологически связано с латинским термином, означающим скрытую возможность, которая реализуется при определенных условиях и усилиях. Современными исследователями экономическая сущность нало-

гового потенциала рассматривается в рамках трех основных концепций:

1) ресурсной, при которой налоговый потенциал представляется в виде совокупного объема налогооблагаемых ресурсов территории [2];

2) результативной, учитывающей способность налоговой системы генерировать налоговые поступления для зачисления в бюджетную систему на определенной территории [3];

3) воспроизводственной, согласно которой налоговый потенциал рассматривается в аналитической схеме «ресурсы – условия – результат» как совокупность финансовых отношений, складывающихся по поводу трансформации налоговых ресурсов региона в налоговые доходы бюджетов всех уровней [4].

С учетом приведенных концепций налоговый потенциал может быть представлен в двух аспектах. Во-первых, как абстрактное понятие, характеризующее способность налоговой системы обеспечить исполнение бюджетных обязательств, принятых властными структурами. Во-вторых, как расчетный показатель, применимый в целях прогнозирования потенциально возможного поступления налогов в соответствующий бюджет, а также межбюджетного выравнивания. Налоговый потенциал определяется как вероятное значение прогнозируемых налоговых поступлений, рассчитанное с помощью оценочных коэффициентов с учетом детерминирующих факторов. Обобщенно налоговый потенциал характеризуется как национальный доход, уменьшенный на необходимые затраты по расширенному воспроизводству и обеспечению жизненных потребностей населения.

В свою очередь, налоговый потенциал региона можно охарактеризовать как совокупность налоговых ресурсов, формирующуюся на определенной территории за определенный промежуток времени в условиях действующего законодательства в целях обеспечения денежных доходов регионального бюджета и местных бюджетов. При этом в состав налоговых ресурсов включаются возможные к получению

Клюкович З.А.,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Налоги и налогообложение» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл. почта: kzial@mail.ru

Клюкович С.В.,
кандидат экономических наук; доцент кафедры «Финансы и кредит» Южно-Российский гуманитарный институт (ЮРГИ)

Эл. почта: kzial@mail.ru
Гашенко И.В.,
доктор экономических наук профессор, кафедры «Налоги и Налогообложение» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл. почта: отсутствует

НОВАЦИОННЫЕ РЕФОРМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Анализ проблем налоговой политики государства на современном этапе, налоговых реформ в части решения проблемы налогообложения физических лиц, имущественного налогообложения, видового соотношения налогов, налоговой нагрузки.

Ключевые слова: налог, политика, государство, льготы, реформа, территория, доходы.

Klukovich Z., Gashenko I., Klucovych S.

NEW REFORMS OF TAX SYSTEM OF THE STATE

Analysis of problems in tax policy at the present stage of the tax reform in addressing the taxation of individuals, property tax, taxes species ratio, the tax burden.

Keywords: tax, politics, government, incentives, reform, land, income.

Как и в любом другом федеративном государстве, в России одним из главных вопросов федеративных отношений является вопрос о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными и региональными органами власти, а

также органами местного самоуправления. В Конституции Российской Федерации (РФ) записано, что ее федеративное устройство основано на ее государственной целостности, единстве системы государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ, равноправии и самоопределении народов в РФ.

Государство не может быть де-юре и де-факто федеративным без разграничения предметов ведения и полномочий между уровнями власти. Именно неразграниченность предметов ведения и полномочий является наиболее важной проблемой, определяющей динамику и противоречия в сфере федеративных отношений в РФ, следовательно, и в сфере налогового федерализма.

Бюджетное устройство зависит от национально-государственного и административно-территориального деления государства. В своем нынешнем виде российская система бюджетного устройства сочетает в себе черты унитарного, федеративного и даже конфедеративного государства. Бюджетное устройство зависит также и от используемых государством методов управления.

С Законом РФ «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР», принятым в 1991 г., в России были заложены основы бюджетного устройства, организация бюджетной системы и принципы ее построения. Бюджетные категории, используемые в настоящее время в законодательном обороте, имеют противоречивую трактовку.

Так, например, понятие бюджетного устройства отождествляется с понятием бюджетной системы. В Бюджетном кодексе (БК РФ) не дано определения бюджетного устройства, и его структура свидетельствует о непонимании взаимосвязи бюджетных категорий. Вторая часть БК РФ называется «Бюджетная система Российской Федерации», а раздел 1 – «Бюджетное устройство». Этот раздел начинается с главы 3, «Бюджетная система Рос-

справ. правовая система [Электронный ресурс].

12. Статистическая налоговая отчетность. / Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn61/related_activities/statistics_and_analytics/forms.

13. Постановление Правительства Ростовской области от 04.09.2013г. № 553 «Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Ростовской области на 2014 – 2016 годы» / Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=12270>.

BIBLIOGRAPHY

1. Official accounts of the Federal Treasury on execution of the RF consolidated budget. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://>

1. Official accounts of the Federal Treasury on execution of the RF consolidated budget. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.roskazna.ru>

2. Maximov A.V. Tax potential of the municipal formation and ways of its increase // Financial research. № 6. 2002. P. 37.

3. Gorsky I.V. Tax potential in the mechanism of inter-budgetary relations // Finance. 1999. № 6. P. 27-30.

4. Igonina L.L., Kusraeva D.A. Tax potential of the region: the effectiveness of implementation and growth factors. Krasnodar: АТРИ, 2010.

5. The state program of the Russian Federation «Creating conditions for effective and responsible management of regional and municipal finances, improving sustainability of budgets of subjects of the Russian Federation». Approved by Decree of the RF Government from 18.03.2013 № 376-р / ConsultantPlus: comp. Ref. the legal system [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=12270>

antPlus: comp. Ref. the legal system [Electronic resource].

6. Kuznetsov N.G., Porollo E.V., Shlepov V.G. Development of methods of tax control as a factor of balance of the budgetary system of the Russian Federation // Finance and credit. 2013. № 41. P. 14.

7. Romanova T.F., Bogoslavtseva L.V. Tendencies of development of the consolidated budget of Rostov region // Financial research. № 7. 2003. P. 49.

8. Regional law of the Rostov region of 03.12.2012, № 987-ZS «On the Program of socio-economic development of Rostov region 2013-2016» / ConsultantPlus: comp. Ref. the legal system [Electronic resource]. 9. Official website of the Ministry of Finance of the Rostov region [Electronic resource]. – Mode of access: <http://minfin.donland.ru>

10. Taxes in the reproductive mechanism of the regional economy: Monograph. Edited by Kuznetsov, N.G. RSEA / Rostov on/D, 2000. – P. 162.

11. Methodology of allocation of subsidies on equalization of budget sufficiency of subjects of the Russian Federation. Approved by the Resolution of the RF government of 22.11.2004 N 670 (as amended on 09.12.2013) / ConsultantPlus: comp. Ref. the legal system [Electronic resource]. 12. Statistical reporting. / Official website of the Federal tax service of Russia [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.nalog.ru/rn61/related_activities/statistics_and_analytics/forms.

13. Resolution of the Government of the Rostov region from 04.09.2013 № 553 "On basic directions budgetary and the tax policy of the Rostov region in 2014 – 2016" / the Official government portal of the Rostov region [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=12270>

налоговые доходы, подлежащие зачислению в полном объеме или по нормативам, установленным бюджетным законодательством, в бюджетную систему субъекта Российской Федерации, включая:

- начисленные налоговые доходы по обязательствам текущего периода в разрезе соответствующих видов федеральных, региональных и местных налогов;

- ожидаемые поступления при исполнении задолженности прошлых лет по обязательствам по уплате налогов, пеней, штрафных санкций, в том числе – реструктурированной и отсроченной (рассроченной) задолженности;

- начисленные пени за просрочку платежей;

- присужденные (признанные) штрафные санкции за нарушение налогового законодательства;

- начисленные проценты по отсроченной (рассроченной) задолженности, инвестиционному налоговому кредиту;

- выпадающие доходы по налоговым льготам;

- дополнительные налоговые доходы, начисленные в результате контрольной работы налоговых органов по выявлению скрытой налоговой базы и иных нарушений налогового законодательства;

- возможные начисления налоговых доходов (включая собственно сумму налога, пени и штрафные санкции) от внелегальной экономической деятельности, латентных финансовых потоков и скрытых объектов обложения.

Оценочная величина налогового потенциала, и соответственно генерируемый объем налоговых поступлений непосредственно зависят от размера налоговых ставок и масштаба налоговой базы, отражающей характеристику объектов налогов, действующих на соответствующей территории. Снижение уровня налоговой базы при неизменных потребностях в обеспечении доходов бюджета государства потребует увеличения налоговых ставок или признания дефицита бюджета. При расширении налоговой базы государство получает возможность понизить налоговые ставки либо обеспечить дополнительное фи-

нансирование бюджетных программ. Это обстоятельство определяет значимость курса на расширение налогового потенциала регионов [5].

Налоговый потенциал характеризуется также фактическими результатами исполнения налоговых обязательств. Налоговые поступления или величина фактически поступивших в бюджетную систему налоговых доходов рассматриваются как мера оценки усилий органов государственной власти и местного самоуправления по насыщению доходами бюджетов всех уровней.

Уровень налоговых поступлений можно рассматривать и как индикатор, отражающий степень реализации налогового потенциала, на которую влияют такие факторы, как: экономическая стабильность, соблюдение налогоплательщиками налогового законодательства, результативность налогового администрирования. Снижение бюджетных доходов и наращивание государственного и муниципального долга предопределяют необходимость не только пересмотра условий налогообложения, включая отмену или корректировку существовавших форм налогов и сборов, ревизию налоговых льгот и преференций, но и совершенствование методов налогового контроля [6].

Расчет налогового потенциала региона должен опираться на объективные показатели фактических поступлений прогнозируемых доходов и их динамику. В этой связи оценка налогового потенциала и расчетных налоговых доходов проводится на основе показателей прогноза социально-экономического развития региона на очередной финансовый год с учетом оценки поступлений соответствующих доходов в предыдущем финансовом году, данных налоговых администраторов о налогооблагаемой базе, а также с учетом изменений, внесенных в бюджетное и налоговое законодательство. При оценке налогового потенциала максимально учитывается возможный уровень собираемости налогов, поступления недоимки прошлых периодов, а также меры по совершенствованию администрирования налогов.

Расширение налогового потенциала и наращивание усилий по мобилизации собственных доходов в региональный бюджет являются стратегическими задачами бюджета

Таблица 2 – Основные параметры консолидированного бюджета Ростовской области в 2010-2015 гг., млрд руб. [8], [9]

Показатели бюджета	2010	2011	2012	2013		2014 план	2015 план
				план	факт		
Всего доходов, из них:	123,2	134,3	152,5	161,1	155,4	155,7	172,0
- безвозмездные поступления	38,5	38,8	36,9	29,8	34,6	11,1	11,7
- налоговые и неналоговые доходы	84,7	95,5	115,6	131,3	120,8	144,7	160,3
Расходы	125,4	137,7	152,4	178,7	164,5	159,6	171,4
Дефицит (-), профицит (+)	-2,3	-3,4	+0,1	-17,1	-9,1	-3,9	+0,5
Бюджетная обеспеченность на 1 жителя, тыс. руб.	29,2	31,9	35,8	38,0	36,5	36,7	40,6

Представленные в Таблице 2 данные позволяют сделать вывод о том, что ожидаемые параметры реализации налогового потенциала Ростовской области в 2013 году, рассчитанные на основе показателя прироста доходов в 2012 году, не были достигнуты. Это потребовало пересмотреть и понизить уровень текущих расходов (снижение составило 8,6 %), а также скорректировать в рамках среднесрочного планирования плановые доходы бюджета 2014

жетно-налоговой политики Ростовской области [7], вытекающими из необходимости обеспечить финансирование растущих бюджетных обязательств (Табл. 2).

года и усилить внимание к реализации налогового потенциала.

Структура налогового потенциала региона характеризуется сложной конструкцией (Рис. 1), учитывающей особенности отдельных видов налогов, состав представленных в региональной экономике отраслей и налогоплательщиков, правила межбюджетного распределения налоговых поступлений, возможные и скрытые резервы, переходящие обязательства.

плательщиками, позволяющими снизить трансакционные издержки для участников налоговых отношений.

2) Активизация контрольной деятельности по отношению к проблемным категориям налогоплательщиков, предлагающая использование эффективных и действенных инструментов налогового контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налога, что позволяет обеспечить профилактическое воздействие на недобросовестных налогоплательщиков, исключающее развитие налоговых правонарушений (в том числе – за счет внедрения системы показателей осуществления деятельности с высокой степенью налогового риска).

3) Объединение усилий налоговых, правоохранительных и иных государственных органов по выявлению доходов от ненаблюдаемой экономической деятельности и включению в налогоблагаемую базу латентных объектов.

4) Обеспечение полноты охвата налогобложением объектов недвижимости с применением современных геоинформационных технологий, в том числе в отношении земельных участков, по которым не определена или оспорена кадастровая стоимость; объектов капитального строительства, не зарегистрированных в установленном порядке; земель сельскохозяйственного назначения, не используемых по целевому назначению; земельных участков под многоквартирными домами, не состоящих на государственном кадастровом учете.

Комплексное сочетание регулирующих инструментов и административного воздействия позволяет максимизировать реализацию налогового потенциала региона в целях достижения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы субфедерального уровня.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальная отчетность Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

2. Максимов А.В. Налоговый потенциал муниципального образования и пути его наращивания // Финансовые исследования. № 6. 2002. С. 37.

3. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений // Финансы. 1999. № 6. С. 27–30.

4. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. Налоговый потенциал региона: эффективность реализации и факторы роста. Краснодар: АТРИ, 2010.

5. Государственная программа Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации». Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 18.03.2013г. № 376-р. / Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс].

6. Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В., Шелепов В.Г. Развитие методов налогового контроля как фактор сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2013. № 41. С. 14.

7. Романова Т.Ф., Богославцева Л.В. Тенденции развития консолидированного бюджета Ростовской области // Финансовые исследования. № 7. 2003. С. 49.

8. Областной закон Ростовской области от 03.12.2012 г. № 987-ЗС «О Программе социально-экономического развития Ростовской области на 2013-2016 годы» / Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс].

9. Официальный сайт Министерства финансов Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.donland.ru>

10. Васильев Ю.В., Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В. Налоги в воспроизводственном механизме региональной экономики: Монография. РГЭА / Ростов н/Д., 2000. – С. 162.

11. Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 22.11.2004 N 670 (в ред. от 09.12.2013) / Консультант Плюс: комп.



Рисунок 1 – Многомерное представление структуры налогового потенциала региона

Результаты реализации налогового потенциала Ростовской области отражают тенденцию неполного восстановления до-кризисного уровня вклада в налоговые до-ходы таких отраслей, как: энергетика, строительство, транспорт и связь, финансовая сфера. Преодоление посткризисного синдрома в инфраструктурных отраслях региона связывается с реализацией таких инвестиционных проектов, как строительство Южного хаба, новых дорог, мостов, инженерных коммуникаций, логистических центров и терминалов, спортивных объектов в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу 2018 года, парково-развлекательной зоны в г.Ростове-на-Дону

Таблица 6 – Характеристика налоговых льгот, установленных законодательством Ростовской области, по категориям налогоплательщиков в 2010-2012 гг., млн рублей ([9; 12])

№ п/п	Категория налогоплательщика	2010	2011	2012
1	Всего налоговых льгот, в том числе:	3305,0	3 203,8	1 555,07
1.1	налог на имущество организаций	2284,0	2 690,1	837,35
1.2	транспортный налог	5,5	43,8	63,92
1.3	налог на прибыль организаций	369,0	37,7	92,8
1.4	налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	646,5	432,2	561,0
2	Из них льготы в рамках реализации инвестиционных проектов	303,6	458,2	661,1
2.1	- по налогу на имущество организаций	278,8	424,4	569,0
2.2	- по налогу на прибыль организаций	24,8	33,8	92,1

Так, в 2012 году 36 организаций-инвесторов, воспользовавшихся налоговыми льготами, обеспечили поступления налогов в бюджет Ростовской области в сумме 8,9 млрд. руб., что превышает на 16% уровень предыдущего года. Кроме того, среднемесячная заработка плата работников указанных организаций составила 26251,6 рубля, при среднеобластном показателе 18757,5 рубля. Экономический эффект от понижения налоговой ставки по упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства характеризуется ростом числа предприятий на 3,1%, увеличением инвестиций на 42%, доходов малых предприятий – на 11,9%, численности работников – на 8,5%, среднемесячной заработной платы на 7,6% [9].

Таким образом, расширение и улучшение структуры налоговой базы можно рассматривать как основное направление,

на левом берегу Дона. При этом Ростовская область осуществляет активное привлечение инвестиций, в том числе – в проекты с государственным участием. Так, если в 2012г. объем инвестиций составил 207 млрд. руб., в 2013г. привлечено 242,5 млрд. руб., то в 2014г. планируется обеспечить свыше 256 млрд. руб. [9].

Активизация инвестиционных процессов и стимулированию развития экономики, направленных на рост налогового потенциала, способствует также практика предоставления селективных налоговых льгот организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность, и субъектам малого предпринимательства.

Количественное выражение налогового потенциала базируется на определении совокупной величины возможных налоговых поступлений от деятельности в регионе экономических субъектов, доходов физических лиц, расположенных на территории региона объектов имущества и природопользования [10]. Таким образом, для оценки степени реализации налогового потенциала региона необходимо использовать статистические и отчетные показатели, характеризующие динамику налогооблагаемой базы [11], в том числе:

1) по налогу на прибыль организаций – финансовый результат деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе прибыль;

2) по налогу на доходы физических лиц – показатель начисленных выплат в пользу физических лиц;

3) по налогу на имущество – балансовая стоимость основных средств (либо кадастровая стоимость объектов недвижимого имущества);

4) по налогам, уплачиваемым в рамках специальных налоговых режимов – оборот розничной торговли и общественного питания, объем реализации платных услуг населению, объем реализации рекламных услуг, среднесписочная численность работников, количество зарегистрированных транспортных средств;

5) по акцизам – объем отгруженной продукции производителями алкоголя, этилового спирта, вина, а также объем производства пива;

6) по налогу на добычу полезных ископаемых – стоимость добычи полезных

общераспространенных полезных ископаемых, природных алмазов и прочих полезных ископаемых.

При этом правительству на налоговые органы возложена обязанность представлять регионам информацию о налоговой базе и структуре начислений по налогам и сборам, что создает условия для расширения практики использования субъектами Российской Федерации налоговых механизмов межбюджетного регулирования, в целях снижения дотационности региональных бюджетов и усиления заинтересованности органов власти и управления в расширении налогового потенциала.

В 2013 году на территории Ростовской области совокупные поступления налогов и сборов составили 143,4 млрд.руб., из них в консолидированный бюджет области поступило 22,2 млрд.руб. налога на прибыль, 45,2 млрд.руб. налога на доходы физических лиц, 26,0 млрд.руб. имущественных налогов, 8,3 млрд.руб. налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных налоговых режимов. При этом, как видно из приведенных в Табл. 3 данных, наблюдаются тенденции прироста уровня поступлений от налога на доходы физических лиц, составляющего основу доходов бюджета региона (29,0 % в 2013 г., по сравнению с 2005 г. прирост составил 3,2 п.п.), налога на прибыль (14,2 % в 2013 г., прирост – 1,2 п.п.), имущественных налогов (14,1 % в 2013 г., прирост – 3,9 п.п.), акцизов (9,4 % в 2013 г., прирост – 2,1 п.п.).

Таблица 3 – Структура доходов консолидированного бюджета Ростовской области в 2005-2013 гг. (в % от общего объема доходов) [1]

Год	Налог на прибыль организаций	Налог на доходы физических лиц	Акцизы	Налоги на имущество	Платежи за ресурсы	Прочие доходы	Безвозмездные поступления
2005	13,0	25,8	7,3	10,2	0,3	15,9	27,5
2006	16,0	26,4	6,2	9,4	0,3	15,8	25,9
2007	16,0	27,2	5,1	9,2	0,3	16,5	25,7
2008	15,8	28,0	4,4	9,0	0,3	12,4	30,1
2009	11,5	26,8	5,4	11,0	0,2	9,0	36,1
2010	12,8	26,3	8,5	11,4	0,4	9,4	31,2
2012	15,9	27,3	9,3	12,9	0,1	10,3	24,2
2013	14,2	29,0	9,4	14,1	0,1	11,0	22,2

Активизация налогового потенциала позволила существенно увеличить бюджетную обеспеченность Ростовской области и снизить привлечение средств поддержки из федерального бюджета (22,2 % в 2013 г., сокращение по сравнению с 2005 г. составило 5,3 п.п.). Основой увеличения

уровня налогов в Ростовской области является развитие отраслей обрабатывающих производств (Табл. 4), которые генерируют значимую часть налоговых доходов бюджетной системы региона, составившую в 2013 г. 32,3% (прирост по сравнению с 2011 г. 5,8 п.п.).

Таблица 4 – Структура поступлений налоговых доходов на территории Ростовской области по отраслям экономики в 2011-2013 гг., в % ([1], [9], [12])

Виды экономической деятельности	Доля в ВРП (2011 г.)	Доля в прибыли (2013 г.)	Поступление налоговых доходов				Налоги по специальным
			2011	2012	2013	2013 к 2011	
Сельское хозяйство	12,8	4,1	2,3	2,3	1,5	-0,8	
Рыболовство	0,1	-	-	-	0,1	+0,1	
Добывающие отрасли	1,0	-	0,9	1,2	0,8	-0,1	
Обрабатывающие производства	19,4	66,7	26,5	27,3	32,3	+5,8	
Производство энергии, газа и воды	5,6	0,7	7,4	6,6	5,5	-1,9	
Строительство	7,8	4,2	7,2	6,0	6,1	-1,1	
Торговля	18,8	16,0	16,0	14,6	13,2	-2,8	
Гостиницы, рестораны	1,3	-	0,7	0,6	0,6	-0,1	
Транспорт и связь	9,8	8,9	9,6	10,0	8,2	-1,4	
Финансовая сфера	0,5	н/д	4,8	5,0	4,5	-0,3	
Операции с недвижимостью и аренда	8,5	5,1	9,6	11,2	11,5	+1,9	
Государственное управление, безопасность; социальное страхование	5,5	-	4,4	4,6	5,2	+0,8	
Образование	3,5	-	3,7	3,9	4,4	+0,7	
Здравоохранение и социальные услуги	4,3	-	2,4	2,9	2,9	+0,5	
Прочие услуги	1,1	0,5	1,5	1,5	1,5	-	
Доходы, не распределенные по отраслям	-	-	3,0	2,3	1,7	-1,3	

Анализируя данные, приведенные в таблице 4, необходимо отметить, что по многим отраслям экономики отмечается относительное сокращение их вклада в налоговый потенциал региона, включая торговлю (снижение налогов за 2 года составило -2,8 п.п.), энергетику (-1,8 п.п.), транспорт и связь (-1,4 п.п.), что следует рассматривать как негативный фактор. При этом возросла налоговая отдача от социальных отраслей, прежде всего, по налогу на имущество организаций и налогу на доходы физических лиц, что позволяет сделать вывод о деформации налоговой нагрузки.

Структурный анализ реализации налогового потенциала по отраслям экономики и видам налогов, приведенный в таблице 5, показал, что рост поступлений

налога на прибыль по обрабатывающим отраслям в некоторой степени компенсируется падением уровня имущественных налогов, что связано с объективной тенденцией сокращения налоговой базы по налогу на имущество организаций за счет амортизации. Необходимо также отметить увеличение в поступлениях налога на прибыль и налогов на доходы в рамках специальных налоговых режимов доли такой непроизводственной отрасли, как управление недвижимым имуществом, включая аренду, при падении темпов прироста налога на имущество. Эти обстоятельства определяют необходимость усиления имущественного налогообложения, как собственного доходного источника бюджета региона.

Таблица 5 – Структура поступлений основных видов налогов в консолидированный бюджет Ростовской области по отраслям экономики в 2011-2013 гг., в % ([12])

Виды экономической деятельности	Налог на прибыль	Налог на доходы физ.лиц	Имущественные налоги				Налоги по специальным
			2011	2012	2013	2013 к 2011	
Сельское хозяйство	0,4	0,3	0,3	-0,1	4,7	4,3	-0,5
Рыболовство	-	-	0,1	0,1	-	0,2	0,1
Добывающие отрасли	-	1,0	0,3	+0,3	0,8	-	0,7
Обрабатывающие производства	18,0	20,2	24,4	+6,4	17,0	16,7	-1,2
Производство энергии, газа и воды	7,8	6,6	3,3	-4,5	4,5	4,1	-0,3
Строительство	5,9	3,4	4,1	-1,8	5,4	5,0	-0,4
Торговля	23,4	25,5	24,5	+1,1	13,7	14,1	+1,0
Гостиницы, рестораны	0,2	0,1	0,2	-	0,8	0,7	0,7
Транспорт и связь	16,0	16,6	11,4	-4,6	9,8	9,1	-0,9
Финансовая сфера	15,8	16,1	15,5	-0,3	4,8	4,7	-0,2
Недвижимость и аренда	9,0	8,3	15,0	+6,0	11,2	12,1	-0,8
Государственное управление	2,4	0,3	0,3	-2,1	12,1	12,8	+2,2
Образование	0,4	0,1	0,1	0,2	-0,2	7,9	8,5
Здравоохранение	0,3	0,3	0,3	-0,1	0,1	6,2	6,6
Прочие услуги	0,4	0,3	0,3	-0,1	2,4	2,4	-