



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

**Калининград
2006**

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. ИММАНУИЛА КАНТА

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ**

Сборник научных трудов

Под ред. д-ра экон. наук, проф.,
заслуженного экономиста РФ
Л.И. Сергеева

Издательство
Российского государственного университета им. Иммануила
Канта
2006

УДК 336
ББК 65.261
А 43

Редакционная коллегия

Л.И. Сергеев, д-р экон. наук, проф. (отв. редактор), *Н.И. Андреянова*,
канд. экон. наук, доц., *О.Н. Лытнев*, канд. экон. наук, доц.,
А.В. Шендерюк-Жидков, ассист. (отв. секретарь).

А 43 Актуальные проблемы региональных финансов: Сб. науч. тр.
/ Под ред. д-ра экон. наук, проф., Л.И. Сергеева. — Кали-
нинград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. — 130 с.
ISBN 978-5-88874-767-4

В сборнике представлены статьи сотрудников кафедры финансов,
денежного обращения и кредита РГУ им. И. Канта. В них обобщают-
ся актуальные проблемы теории и практики региональных финансов.

Адресован научным работникам, преподавателям, аспирантам и
студентам, а также всем, кто интересуется проблемами финансов Ка-
лининградского региона.

УДК 336
ББК 65.261

ISBN 978-5-88874-767-4 © Коллектив авторов, 2006
© Издательство РГУ им. И. Канта, 2006

Содержание

От редактора	5
<i>Сергеев Л.И.</i> Состояние и преобразование государственных финансов	6
<i>Андреянова Н.И., Седышева М.В.</i> Особенности налогооб- ложения деятельности страховых медицинских организаций	32
<i>Лытнев О.Н.</i> Фундаментальный (учетный) подход к обоснованию ставки дисконтирования денежных потоков по инвестиционным проектам	43
<i>Юданов Р.В.</i> Финансовая диагностика как объект исследования	51
<i>Андреянова Н.И., Морозова О.К.</i> Совершенствование налогообложения малых предприятий в Российской Федерации на примере применения упрощенной системы налогообложения	58
<i>Андреева Е.М.</i> Реформирование механизма принятия и финансирования государственных региональных программ Калининградской области	68
<i>Юданова А.Л.</i> Инвестиции в образование как важнейший фактор экономического роста региона	82
<i>Степура Е.В.</i> Капитализация предприятий: расширение возможностей анализа	92
<i>Варшавская Л.Н.</i> О проблемах функционирования региональной банковской системы	98

<i>Синицина Д.Г.</i> Эффективность использования торфяного топлива в энергетическом комплексе	101
<i>Клочко С.Н.</i> Методические подходы к оценке устойчивости экономических систем	106
<i>Шендерюк-Жидков А.В.</i> К вопросу об асимметричных шоках для регионов-неучастников ОВЗ (на примере экономики Калининградской области)	113
<i>Городков М.А.</i> Особенности инвестиционного контроля на различных этапах разработки, принятия и реализации управленческого решения	122

От редактора

В сборнике обобщаются актуальные проблемы теории и практики региональных финансов. Статьи подготовлены сотрудниками кафедры финансов, денежного обращения и кредита РГУ им. И. Канта.

Научные интересы ученых кафедры охватывают широкий круг проблем региональных финансов. Центральное место уделено анализу состояния и преобразования государственных финансов Калининградской области (бюджет, бюджетное устройство, внебюджетные фонды). При этом затрагиваются вопросы развития налогообложения, механизмы принятия и финансирования региональных программ. Рассматриваются проблемы корпоративных финансов региона: обоснование ставок дисконтирования денежных потоков по инвестиционным проектам, развитие финансовой диагностики предприятий как объекта исследования, определение капитализации для расширения возможностей финансово-экономического анализа.

Затрагиваются вопросы функционирования региональной банковской системы, инвестиций в образовательную систему области, инвестиционного контроля в процессе принятия управленческих решений.

В научных статьях сделана минимальная редакционная правка, чтобы донести до читателя оригинальные научные мысли сотрудников кафедры.

Л.И. Сергеев

Состояние и преобразование государственных финансов

Сводный финансовый баланс Калининградской области характеризуется дефицитностью финансовых ресурсов. Основную часть доходов баланса составляют налоговые доходы, удельный вес которых в 2006 г. предполагается увеличить с 40 (2005 г.) до 56%. Следующей по значимости составляющей доходной части баланса является сальдированная прибыль предприятий области (31,3% в 2006 г.). В 2006 г. планируется переход во взаимоотношения с федеральным центром на отрицательное сальдо (в центр будет перечислено с территории на 466,6 млн руб. больше, чем предполагается получить из центра). В 2005 г. планировалось положительное сальдо: из центра получить на 1,2 млрд руб. больше, чем перечислить в центр.

В расходах финансового баланса преобладают затраты на социально-культурные мероприятия (образование, социальная политика, здравоохранение и физкультура). Величина этих затрат составляет около 40% всех расходов финансового баланса. При этом в данном социальном блоке затрат основная часть приходится на пенсионное обеспечение.

Второй по значимости составляющей частью затрат баланса являются расходы предприятий, используемые ими за счет их прибыли и амортизационных отчислений на инвестиции (около 30% расходов финансового баланса). Следует отметить, что сводные формы финансового баланса рекомендуются Минэкономразвития. Ежегодно они претерпевают изме-

нения по структуре, и их сложно сопоставить в динамике. В них, как уже было отмечено, не обобщаются все потоки финансовых ресурсов, которые формируются на территориях субъектов РФ. Но несмотря на это, территориальный сводный финансовый баланс дает представление об основных параметрах движения финансовых ресурсов государственного и корпоративного секторов экономики в годовом разрезе.

Значительно детальнее и оперативнее можно обобщить и проанализировать налоговый потенциал конкретной территории (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика налогов и сборов на территории
Калининградской области за 2000—2005 гг., млн руб.**

Показатель	2000	2002	2004	2005
Налоги и сборы в бюджетную систему	7992,6	16685,2	23305,7	37830,7
Федеральный бюджет	4106,5	10725,1	14431,3	26358,3
Налоговые и неналоговые сборы	2540,6	3579,7	4979,7	8952,3
Таможенные платежи	1565,9	7145,9	9451,6	17406,0
Консолидированный бюджет области	3886,1	5960,1	8874,4	11472,4
Взносы в государственные внебюджетные фонды*	2842,0	4265,2	5785,2	5757,8
Всего в бюджеты и внебюджетные фонды	10834,6	20950,4	29090,9	43588,5

* Часть единого социального налога зачисляется в федеральный бюджет.

За 5 лет (с 2000 по 2005 г.) поступления в бюджеты и внебюджетные фонды в области увеличились более чем в 4 раза. Наибольшими темпами росли таможенные платежи (более 11 раз). Судя по динамике, можно констатировать, что наиболее благоприятной для экономики области была внешнеэкономическая деятельность. Это является следствием действия Федерального закона об Особой экономической зоне в Калининградской области. Несмотря на отсутствие освобождения от таможенных сборов на некоторые товары, работы и услуги (подпадающие под действие таможенных льгот), развитие экономики области, связанной с внешнеэкономической деятельностью, было самым динамичным.

Наименьшими темпами росли поступления в государственные внебюджетные фонды (в 2 раза). Расщепление налогов и сборов бюджетной системы в федеральный и консолидированный бюджет неравномерно по годам. В консолидированный бюджет направлялось от 30,3 (2005 г.) до 48,6% средств (2000 г.). Общая тенденция заключается в сокращении удельного веса поступлений в консолидированный бюджет области. Основная доля государственных региональных финансовых ресурсов направляется в бюджетную систему. Их удельный вес в общей величине собранных налоговых и неналоговых сборов составил: 2000 г. — 73,8%; 2002 г. — 79,6%; 2004 г. — 80,1%; 2005 г. — 86,8%. Обобщая динамику структуры поступлений с территории области, можно констатировать, что основной денежный поток, формируемый в области, направляется в федеральный бюджет. Поэтому объем потока из федерального бюджета может показать баланс взаимоотношений центра и области.

Таблица 2

**Движение денежных средств из области в центр и из центра
в областной бюджет, млн руб.**

Показатель	2000	2002	2004	2005
Перечислено с территории в федеральный бюджет	4106,5	10725,1	14431,3	26358,3

Окончание табл. 2

Показатель	2000	2002	2004	2005
Получено из федерального бюджета в бюджет области	532,2	1805,4	2279,6	3525,0
Превышение изъятия над поступлениями, раз	7,7	5,9	6,3	7,5

Баланс движения денежных потоков государственных ресурсов, проходящих через областной бюджет из федерального центра, показывает, что с территории области в федеральный центр перечисляется укрупненно в 6—8 раз больше средств, чем направляется оттуда в областной бюджет. Если учесть, что некоторый объем средств федерального бюджета не проходит через областной бюджет (содержание Балтийского флота, УВД, налоговой службы, вузов, ПТУ, других федеральных служб и др.) и их величина в 3—4 раза больше, чем проходит через областной бюджет из центра, баланс будет не в пользу области. В любом случае область перечисляет в федеральный центр средств больше, чем получает оттуда в виде дотаций, субвенций, субсидий и прямого финансирования федеральных структур, функционирующих на территории области.

В основе **бюджетного устройства** Калининградской области лежит ее административно-территориальное деление (рис. 1).

На начало 2006 г. в области насчитывалось 37 самостоятельных бюджетов, из них 36 — бюджеты муниципальных образований и 1 — областной бюджет. Почти половина — это бюджеты городских округов (19), 4 — бюджеты городских поселений и 10 — бюджеты сельских поселений. Консолидированный бюджет области включает областной бюджет, 19 бюджетов городских округов и 3 консолидированных бюджета муниципальных районов. Консолидированные бюджеты муниципальных районов включают бюджеты 3 городских поселений и 10 бюджетов сельских поселений. Количество консолидированных бюджетов — четыре: областной консолидированный бюджет и три консолидированных бюджета трех муниципальных районов.

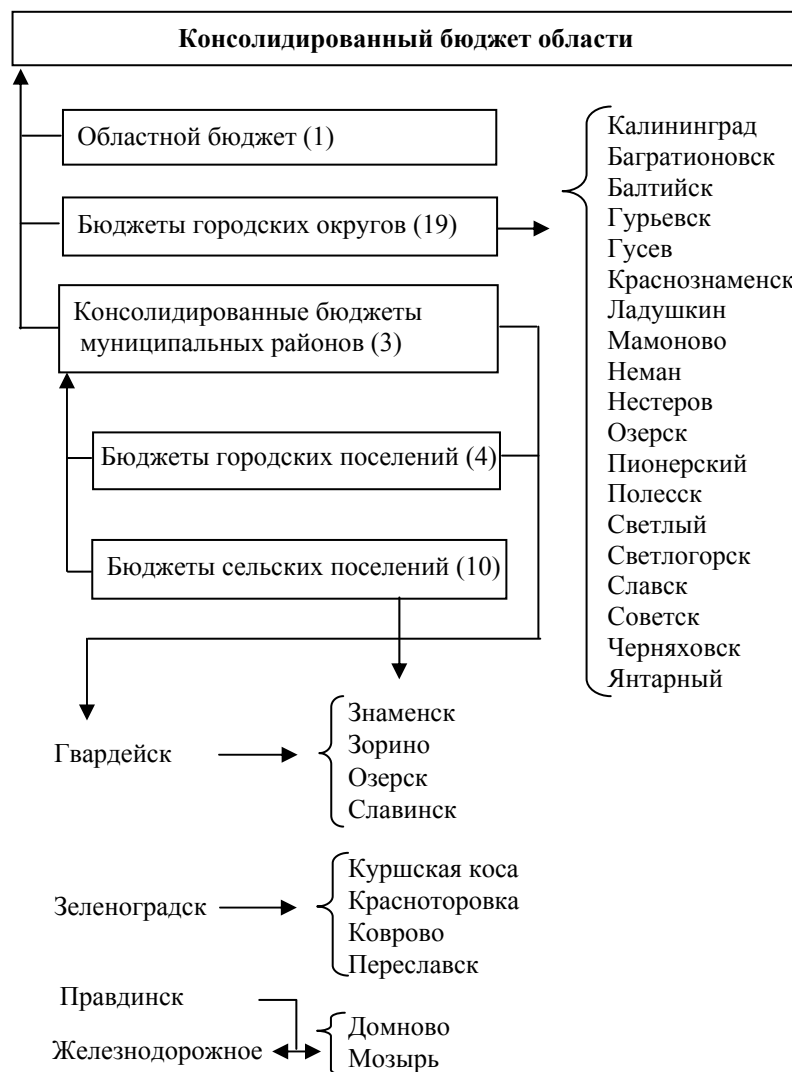


Рис. 1. Бюджетное устройство области на начало 2006 г.

Таблица 3

**Параметры и динамика структуры доходов и расходов
консолидированного бюджета области, млн руб.**

Показатель	2000	2002	2004	2005*
<i>Доходы</i>				
Консолидированный бюджет	4418	7782	11236	14763
В том числе областной бюджет	2435	4627	7356	11064
<i>Расходы</i>				
Консолидированный бюджет	4441	7936	11442	14923
В том числе областной бюджет	2380	4675	7347	10718
В том числе помощь муниципальным образованиям	536	1561	2570	4203
Удельный вес расходов областного бюджета (без помощи муниципалитетам) в расходах консолидированного бюджета, %	41,5	39,2	41,7	45,8

* Ожидаемое исполнение.

Объем консолидированного бюджета вырос с 2000 по 2005 г. более чем в 3,3 раза. Удельный вес доходов областного бюджета в консолидированном бюджете увеличился с 55,1 (2000 г.) до 74,9% (2005 г.). Но расходы областного уровня держатся на довольно стабильной величине: 40—45% от общих консолидированных расходов области. При этом постепенно происходит все более четкое закрепление полномочий за уровнями власти, что будет приводить к дальнейшему изменению структуры перераспределительных процессов. В настоящий момент осуществляется дальнейшая работа по оптимизации порядка закрепления расходных обязательств за муниципальными и региональными уровнями власти. Следует отметить, что постоянно увеличивался удельный вес помощи из областного бюджета бюджетам муниципальных образований: 22,5% в 2000 г. и 39,2% в 2005 г. Это характеризует, с одной стороны, усиление концентрации ресурсов на областном уровне, а с другой стороны — усиление степени поддержки бюджетов муниципальных образований области.

Таблица 4

Динамика и структура исполнения консолидированного бюджета области за 2000—2005 гг., млн руб.*

Показатель	2000	2002	2004	2005
Доходы, всего	4418,0	7782,0	11236,0	15145,1
В том числе:				
Налог на прибыль организаций	817,6	1308,8	2032,3	3053,8
Налог на доходы физических лиц	644,2	1785,2	3043,3	3925,0
Акцизы	190,5	288,2	683,1	817,2
Налоги на имущество	253,1	487,1	668,5	1255,8
Неналоговые доходы	284,4	548,1	918,1	1131,2
Финансовая помощь из федерального бюджета	532,2	1805,4	2279,4	3577,5
В том числе дотации	417,8	912,5	955,2	980,0
Расходы, всего	4441,0	7936,0	11442,0	15166,8
В том числе:				
Государственное и муниципальное управление	350,9	664,2	984,1	1203,0
Промышленность, энергетика, строительство	132,8	631,7	1187,0	1744,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	1273,6	1520,0	1810,1	3251,5
Образование	780,8	1795,0	2595,6	3443,4
Здравоохранение и физкультура	609,8	1000,7	1485,0	2152,7
Социальная политика	251,7	578,4	951,9	1761,7
Дорожное строительство (в том числе тердорфонд)	549,7	714,6	958,8	497,0
Дефицит (-), профицит (+)	-23,0	-154,0	-206,0	-21,7

* Отдельные статьи доходов и расходов несопоставимы по годам из-за использования разных методов бюджетной классификации.

Консолидированный бюджет области с 2000 по 2005 г. вырос в 3,4 раза. Основная часть **поступлений в консолидиро-**

ванный бюджет области приходится на налог на доходы физических лиц (26,0% в 2005 г.), на финансовую помощь из федерального бюджета (23,6% в 2005 г.) и на налог на прибыль организаций (20,2% в 2005 г.). Эти поступления в целом составляют около 70% всей доходной части консолидированного бюджета. Следует отметить, что за анализируемые годы существенно изменилась структура поступлений: в 2000 г. налог на прибыль организаций приносил в доходную часть консолидированного бюджета 18,5% ресурсов, налог на доходы физических лиц — 14,5%, финансовая помощь из федерального бюджета — 12,0% ресурсов. В этот период времени значительная часть доходных ресурсов приходилась на прочие налоги, сборы и пошлины (11%) и на доходы целевых бюджетных фондов (прежде всего — дорожного фонда) — 13,6%.

Значительно изменилась структура финансовой помощи из федерального бюджета. Если в 2000 г. дотации занимали 78,5%, то в 2005 г. их объем составил всего 27,3%. Остальные средства помощи приходятся на целевые субвенции и субсидии. Дотации не имеют целевой направленности. Федеральный центр усиливает адресную целевую помощь области. Следует отметить высокий процент исполнения намеченных объемов помощи (99,6%) и наличие 10 различных видов субвенций, 11 различных видов субсидий, а также целевое финансирование на территории области с помощью федерального бюджета 9 федеральных целевых программ и подпрограмм, ресурсы которых проходят через областной бюджет.

Формирование межбюджетных отношений в 2001—2005 гг. проходило на фоне проведения налоговой реформы и реформы межбюджетных отношений. На территориальные бюджеты легли основные издержки налоговой реформы в стране. Направление всей суммы НДС в федеральный бюджет, отмена ряда местных и региональных налогов привели к увеличению дотационности региональных бюджетов. За 2001—2002 гг. местные бюджеты лишились таких доходных источников, как налог на содержание объектов ЖКХ, плата за недра, в значи-

тельной степени — налога на прибыль. Они составляли от 5 до 25 % собственных доходов местных бюджетов. Если в 1999 г. дотационность бюджетов муниципальных образований была равна 15,5 %, то в 2002 г. она увеличилась до 37,2 %.

Межбюджетные отношения областного бюджета с федеральным бюджетом строились на протяжении 2001—2005 гг. на основе действующего бюджетного законодательства с учетом всех изменений, которые произошли в нем за этот период. Документом, заложившим основу отношений федерального бюджета с бюджетами регионов, стала программа развития бюджетного федерализма на период до 2005 г. В соответствии с ней происходило перераспределение доходных источников и расходных полномочий.

Изменение нормативов распределения доходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации в 2004 и 2005 гг. осуществлялось по двум основаниям: по принятым изменениям налогового законодательства, приводящим к изменению структуры налоговых доходов бюджетов бюджетной системы РФ, а также по компенсации бюджетам субъектов Российской Федерации отмененного с 1 января 2004 г. налога с продаж.

По первому направлению основные изменения были следующими:

- в связи с отменой акциза на природный газ и переносом платежей по налогу на добычу полезных ископаемых на газ и экспортную пошлину на газ, налог на добычу полезных ископаемых по природному газу был зачислен в федеральный бюджет в размере 100 % доходов;

- в связи с планируемым снижением основной ставки налога на добавленную стоимость с 20 до 18 %, потери дохода федерального бюджета частично компенсировались увеличением базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых по нефти с 340 до 347 руб. за 1 тонну. Дополнительные доходы, возникшие в связи с указанным увеличением, были направлены на увеличение доли федерального бюджета;

— налогообложение подакцизных товаров, доходы от которых участвуют в формировании бюджетов субъектов Российской Федерации, с 1 января 2004 г. стало осуществляться по повышенным налоговым ставкам.

Выпадающие доходы бюджетов субъектов Российской Федерации, в связи с отменой с 1 января 2004 г. налога с продаж, решением Министерства финансов РФ было принято компенсировать:

— передачей федеральной части налоговых поступлений при использовании специальных режимов налогообложения малого бизнеса полностью в бюджеты субъектов Российской Федерации;

— передачей федеральной доли акцизов на водку и ликеро-водочные изделия с одновременным реформированием порядка уплаты;

— передачей 1 пункта федеральной ставки налога на прибыль.

В связи с компенсацией выпадающих доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по налогу с продаж, а также исключением из компенсации дополнительных поступлений по реформируемому налогу на имущество предприятий, Федерацией были централизованы в федеральном бюджете 50 % поступлений акцизов на спирт и спиртосодержащие растворы и увеличен норматив зачисления в федеральный бюджет налога на добычу полезных ископаемых.

В расходах консолидированного бюджета области основной вес приходится на образование (22,7% за 2005 г.), жилищно-коммунальное хозяйство (21,4% за 2005 г.), здравоохранение и физкультуру (14,2% за 2005 г.), социальную политику (11,6% за 2005 г.) и промышленность, энергетику и строительство (11,5% за 2005 г.). Следует отметить падение за рассматриваемый период удельного веса затрат консолидированного бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство (в 2000 г. было 28,7%), рост удельного веса затрат на социальную политику

(в 2000 г. было 5,7%). Существенно вырос удельный вес затрат на финансирование промышленности, энергетики и строительства (в 2000 г. было 3,0%). Все эти изменения стали следствием реализации политики реформы системы оплаты за услуги ЖКХ, усиления социальной защиты населения и укрепления позиции бюджета развития в бюджетном строительстве области.

Консолидированный бюджет области на протяжении рассматриваемого периода постоянно выполнялся с дефицитом, но в процентном отношении уровень дефицитности был незначительным (наибольший составил в 2004 г. 1,8% от расходов бюджета). Это характеризует в целом взвешенную бюджетную политику, которая обеспечивается успешной реализацией принципа вертикальной сбалансированности бюджетов области.

Таблица 5

**Структура и динамика исполнения доходов
и расходов областного бюджета за 2000—2005 гг.
и назначения на 2006 г., млн руб.***

Показатель	2000	2002	2004	2005	2006**
Доходы, всего	2435,0	4627,0	7356,0	11064,0	12547,8
В том числе:					
Налог на прибыль предприятий	357,3	860,3	1473,5	3053,6	3348,0
Налог на доходы физических лиц	214,2	222,0	1521,7	2355,0	2903,0
Акцизы	171,4	259,4	340,7	776,5	968,6
Налоги на имущество	124,7	242,1	324,6	683,4	1134,0
Неналоговые доходы	158,1	232,7	418,4	446,1	335,6
Финансовая помощь из федерального бюджета	533,2	1805,4	2279,6	3525,0	3578,6

Окончание табл. 5

Показатель	2000	2002	2004	2005	2006**
В том числе дотации	417,8	912,5	955,2	980,0	1114,1
Доходы целевых бюджетных фондов	602,8	585,7	496,7	457,0	497,0
Расходы, всего	2380,0	4675,0	7347,0	10718,0	13419,5
В том числе					
Государственное и муниципальное управление	167,4	312,4	455,5	480,0	603,5
Здравоохранение и физкультура	249,4	424,4	784,1	1315,0	1804,8
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	78,1	243,1	350,4	479,0	492,7
Образование	95,3	186,1	223,0	522,0	989,5
Социальная политика	277,7	392,9	673,1	965,0	1196,4
Национальная экономика	764,4	1335,4	1941,1	1510,0	1510,4
Помощь муниципальным образованиям	536,0	1561,0	2570,0	4203,0	5075,9
В том числе дотации	248,9	1208,3	1102,6	1282,0	1103,0
Дефицит (-), профицит (+)	+55,0	-48,0	+9,0	+346,0	-871,7

* Отдельные статьи доходов и затрат несопоставимы по годам в полной мере в силу использования разных форм бюджетной классификации.

** Назначения.

Областной бюджет с 2000 по 2005 г. вырос в 4,5 раза. Основными составляющими **доходной части областного бюджета** в 2005 г. были финансовая помощь из федерального бюджета (31,8%), налог на прибыль предприятий (27,6%) и налог на доходы физических лиц (21,2%). Структура доходной составляющей бюджета существенно изменилась. Удель-

ный вес отмеченных поступлений в 2000 г. составлял соответственно: 21,8, 14,6 и 8,7%. При этом если в 2000 г. доходы целевых бюджетных фондов (прежде всего дорожного фонда) составляли 24,7%, то в 2005 г. их удельный вес сократился до 4,1%. Все это стало следствием изменения системы налогообложения (особенно в части расщепления налогов и закрепления их по уровням власти), а также постоянного совершенствования методической базы межбюджетных отношений федерального центра и субъектов РФ. Из-за роста прибыли предприятий, зарплаты работников, изменения структуры расщепления налога на доходы физических лиц и налога на прибыль предприятий в пользу области величина этих поступлений выросла за 5 лет соответственно в 2 раза больше, чем общее увеличение доходов областного бюджета.

В расходах областного бюджета наибольший объем средств приходится на финансовую помощь муниципальным образованиям, нужды здравоохранения, национальную экономику и социальную политику (в 2005 г. соответственно: 39,2, 12,3, 14,1 и 9,0%). Структура этих затрат в 2000 г. была иной, их величина соответственно составила: 22,5, 10,4, 32,1 и 11,7%. Снижение удельного веса затрат на национальную экономику характеризует усиление социальной направленности бюджета, которая проявляется в ускоренном росте затрат на здравоохранение и в увеличении адресной целевой помощи муниципальным образованиям в 10,2 раза (как правило, социальной) в 2005 г. по отношению к 2000 г. Если в 2000 г. удельный вес целевых субвенций и субсидий в финансовой помощи муниципалитетам был 53,6%, то в 2005 г. он стал равным 69,5%. В межбюджетных отношениях области и муниципалитетов наблюдается усиление адресной целевой помощи, как и в отношениях федерального центра и областного бюджета.

Следует отметить падение за рассматриваемый период удельного веса затрат на государственное управление. Они сократились с 7 (2000 г.) до 4,4% (2005 г.). Это характеризует повышение эффективности использования затрат на государственное управление.

Исполнение областного бюджета характеризуется как дефицитностью (2002 г.), так и профицитностью (остальные рассматриваемые годы). При этом в 2005 г. наблюдался наибольший объем профицита (4,5 % к собственным доходам). Исполнение с дефицитом характеризует незначительное превышение запланированных бюджетных обязательств над фактически полученными доходами, которые не позволили осуществить выполнение в полном объеме этих обязательств. Но величина неисполненных обязательств весьма незначительна, ее наибольший уровень (2000 г.) составил всего 2,3 % от выполненных обязательств. Исполнение бюджета с профицитом характеризует невозможность использования поступивших в бюджет доходов по различным причинам, которые могут быть вызваны отсутствием или несвоевременным представлением законодательной (или нормативной) базы выполнения бюджетных обязательств, отсутствием в конце бюджетного года времени списания с бюджетного счета поступивших доходов.

Наблюдался значительный объем дефицита бюджета, принятого на 2006 г. Он составил 9,7% объема доходов без учета финансовой помощи областного бюджета. Этот объем дефицита допускается требованиями Бюджетного кодекса РФ (до 15%). Основным источником покрытия бюджетного дефицита приняты кредиты, которые будут взяты в кредитных организациях.

В 2006 г. продолжается рост областного бюджета и увеличение принятых бюджетных обязательств на 25,2 % по отношению к 2005 г. В доходной части областного бюджета произошли изменения по ращеплению ряда налогов между областным и местными бюджетами (налог на доходы физических лиц, акцизы на этиловый спирт, единый налог на вмененный доход, налог на имущество организаций, арендная плата за земли городских поселений до разграничения прав). В расходной части областного бюджета в 2006 г. существенно увеличены затраты на бюджетную сферу, социальные программы и решение социальных вопросов: на образование в 1,9 раза, здравоохранение — в 1,4 раза, социальную политику — в 1,3 раза по отношению к 2005 г.

В соответствии с федеральным законодательством в области функционируют три региональных отделения (дирекции) **внебюджетных федеральных фондов**. Эти структуры обеспечивают формирование и исполнение бюджета трех внебюджетных территориальных фондов:

- пенсионного фонда региона (ПФ);
- фонда социального страхования области (ФСС);
- территориального фонда обязательного медицинского страхования (ТФОМС).

В общем объеме ресурсов внебюджетных фондов области наибольший вес приходится на пенсионный фонд области (около 80%); Фонд социального страхования и территориальный ФОМС занимают примерно одинаковую долю ресурсов в оставшихся 20% средств.

Пенсионное обеспечение в области осуществляется в соответствии с действующим законодательством. Застрахованных граждан в области на начало 2006 г. насчитывалось 802 тыс. чел., в том числе Калининграду — 408,7 тыс. чел. Количество пенсионеров составляло 220 тыс. чел., в том числе по г. Калининграду — 101,9 тыс. чел.

Пенсионное обслуживание обеспечивает отделение Пенсионного фонда Российской Федерации по Калининградской области (рис. 2).

Структурные подразделения отделения Пенсионного фонда обеспечивают индивидуальный персонифицированный учет пенсионеров, начисление и перерасчет пенсий, выплату пенсий, учет должников в Пенсионный фонд РФ, работу со страхователями работодателями, индивидуальными предпринимателями, функционирование защищенного электронного документооборота в системе пенсионного страхования. Пенсионный фонд области рассылает застрахованным лицам извещения — «письма счастья», дает пояснения по выбору негосударственных пенсионных фондов для размещения накопительной части трудовой пенсии; по правам застрахованных лиц по переходу (переводу средств) из государственного пенсионного фонда в негосударственный.



Рис. 2. Структура отделения Пенсионного фонда
по Калининградской области

Таблица 6

**Исполнение бюджета отделения Пенсионного фонда
по Калининградской области за 1999—2005 гг.
и назначения на 2006 г., млн руб.**

Показатель	2000	2002	2004	2005	2006*
Остаток на начало года	36,8	108,8	104,4	495,8	634,6
Доходы	1914,6	4103,4	6201,6	9832,6	8832,1
В том числе:					
Текущие поступления (страховые платежи)	1875,1	1572,2	2756,2	3598,6	3906,0
Сумма единого социального налога	х	1331,3	1919,6	2636,4	3000,0
Средства, поступившие из ПФ РФ	21,2	1171,8	1420,4	3040,7	1867,7
Прочие доходы	18,3	28,0	105,4	556,9	58,4
Расходы	1883,5	4083,4	5705,8	9198,0	8607,5
В том числе:					
Выплата пенсий	1762,7	3595,0	4919,4	6364,9	7163,5
Средства, переданные в ПФ РФ	75,3	376,5	630,7	1684,8	—
Содержание аппарата	—	—	135,2	202,0	171,1
Прочие расходы	45,5	119,9	20,5	946,3	1279,2
Превышение доходов над расходами	67,9	128,8	495,8	634,6	224,6

* Бюджетные назначения.

Основными источниками **доходов бюджета регионального пенсионного фонда** являются страховые взносы работодателей и единый социальный налог, который вначале поступает в федеральный бюджет, а затем возвращается в территориальный пенсионный фонд.

Тарифные ставки для начисления страховых взносов в пенсионный фонд дифференцируются по величине зарплаты физического лица за год: до 280 тыс. руб. (14%), от 280 тыс. руб. до 600 тыс. руб. (+ 5,5%) и свыше 600 тыс. руб. в год, а также по лицам до 1966 г. 59рождения и старше и для лиц до 1967 г. рождения и моложе. При этом для последней категории лиц предусматривается деление ставки на финансирование страховой части трудовой пенсии (10%) и на финансирование накопительной части трудовой пенсии (4%).

Единый социальный налог (ЕСН), который формирует около трети регионального пенсионного фонда, поступает в региональный пенсионный фонд из федерального бюджета для выплаты базовой части трудовой пенсии.

В соответствии с действующим законодательством ЕСН направляется также в территориальный фонд социального страхования и в ФОМС (как федеральный, так и региональный). Ставки ЕСН зависят от объема заработной платы, исчисляемой нарастающим итогом по каждому физическому лицу, выплачиваемой хозяйствующими субъектами. Общая ставка дифференцируется по трем интервальным группам годовой заработной платы: до 28 тыс. руб., от 28 до 60 тыс. руб. и свыше 60 тыс. руб. С ростом заработной платы величина налоговой ставки сокращается (общей ставки — в 13 раз), по видам бюджетов — по-разному.

В **расходах регионального пенсионного фонда** превалирует выплата пенсий (93,6% в 2000 г. и 83,2% в 2006 г.). За анализируемый период существенно вырос удельный вес прочих расходов (2,4% в 2000 г. и 14,9% в 2006 г.). Все изменения связаны с начавшейся с 2001 г. реформой пенсионного обеспечения, а затем с 2005 г. — «монетизацией льгот». Выплаты пенсионного обеспечения осуществляются в двух основных направлениях: обязательное пенсионное обеспечение и дополнительное пенсионное обеспечение. В рамках первого направления обеспечиваются выплаты по обязательному пенсионному страхованию (около 94% всех пенсионных выплат) на выплату базовой части трудовой пенсии (около 45% от обязательного пенсионного страхования) и на выплату страхо-

вой части трудовой пенсии (около 55 % от обязательного пенсионного страхования), по государственному пенсионному обеспечению (около 6 % от всех затрат на пенсии). В рамках второго направления пенсионного обеспечения осуществляются выплаты ежемесячной доплаты к пенсии по ФЗ № 155 от 27.11.2001 г. Эти выплаты в области незначительны.

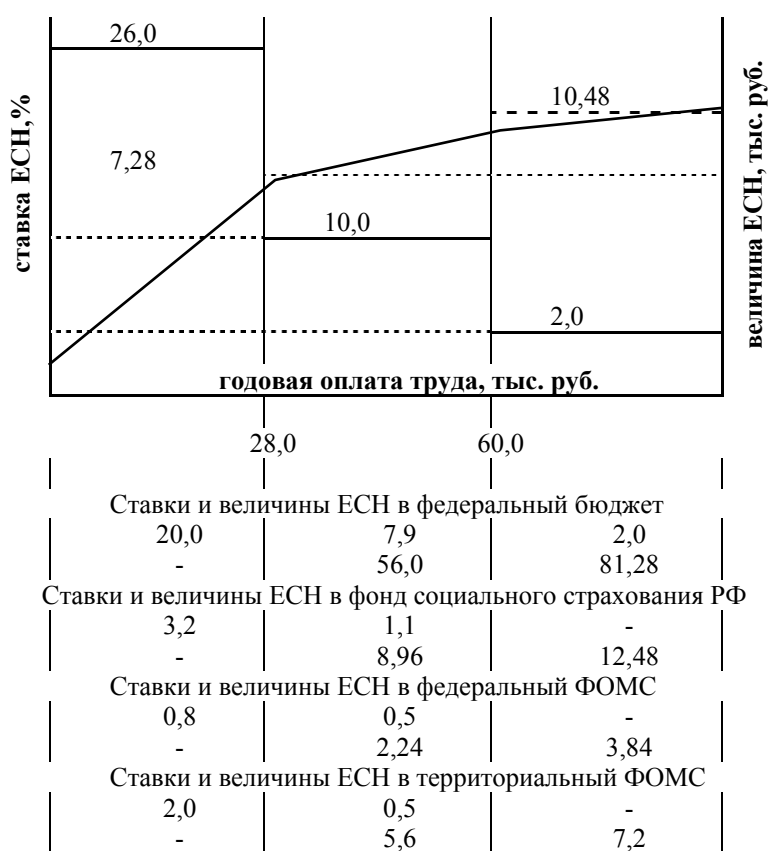


Рис. 3. Изменение общей ставки и величины ЕСН от заработной платы нарастающим итогом с начала года на каждое физическое лицо имеет

Повышение удельного веса прочих расходов вызвано тем, что через систему пенсионного обеспечения с 2005 г. стали осуществляться выплаты федеральным льготникам, которые стали получать ветераны, инвалиды, граждане, подвергшиеся воздействию радиации, Герои России и Советского Союза. Их льготы на транспорт, лекарственное обеспечение, санаторно-курортное лечение, зубопротезирование и другие были заменены едиными денежными выплатами.

Бюджет регионального пенсионного фонда является дотационным. Своих ресурсов территории области, мобилизуемых в фонде, недостаточно для обеспечения выполнения всех законных обязательств перед пенсионерами области. Дотацию область получает из федерального пенсионного фонда и федерального бюджета (суммы единого социального налога). Около половины ЕСН, который область получает из федерального бюджета, равнозначно собранному на территории области ЕСН, направляемому в федеральный бюджет. Таким образом, пенсионный фонд области дотационен в пределах 40—45%. При этом на содержание аппарата направляется около 2% общих расходов бюджета территориального пенсионного фонда.

Дальнейшая деятельность по совершенствованию работы пенсионного фонда направлена на индексацию пенсий, активизацию взаимодействия с негосударственными пенсионными фондами, на дальнейшее развитие автоматизированной системы персонафицированного учета, начисления и выплаты государственных пенсий и пособий.

Участниками организации и функционирования обязательного медицинского страхования на территории области являются: **Территориальный фонд ОМС** как государственное учреждение и четыре страховых медицинских организации, выполняющие функцию страховщиков: ООО «Калининградская страховая медицинская компания», ОАО «Газпроммедстрах» в г. Калининграде, ЗАО «Областная медицинская страховая компания» и ЗАО «Капиталь медицинское страхование» — филиал в г. Калининграде. Дифференциация нормативов финансирования страховых медицинских организаций из территориального фонда ОМС осуществляется по возрасту и полу застрахованных.

Оплата амбулаторной помощи в системе ОМС ведется по посещениям, законченным случаям лечения и подушевому принципу на одного прикрепленного. Методом оплаты стационарной помощи в системе ОМС установлена оплата по средней стоимости лечения одного больного в профильном отделении. Тарифы на медицинские услуги установлены индивидуально по каждому лечебно-профилактическому учреждению по профилям отделений стационара.

Организацию работы по реализации ОМС осуществляет исполнительная дирекция ТФОМС. Регулирующую функцию — Правление ТФОМС, в которое входят представители исполнительной и законодательной власти, медицинской и юридической общественности, а также исполнительный директор ТФОМС.

Таблица 7

Параметры динамики и структуры бюджета ТФОМС, млн руб.

Показатель	2000	2002	2004	2006*
Доходы, всего	389,3	660,0	944,3	1356,4
В том числе:				
Единый социальный налог	222,7	413,4	538,4	508,2
Взносы за неработающее население	134,0	169,4	281,1	450,0
Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	34,0	34,	50,0	288,9
Субсидии на обязательное медицинское страхование детей	—	—	49,5	17,6
Налоги на совокупный доход	—	—	49,5	90,2
Расходы, всего	390,9	659,4	951,3	1370,7
В том числе:				
Территориальная программа ОМС	374,6	648,5	936,5	1346,4
Аппарат управления ТФОМС	9,9	10,8	14,6	24,3

* Бюджетные назначения.

Бюджет ТФОМС с 2000 по 2006 г. вырос в 3,4 раза. Если в 2000 г. основным источником доходов ТФОМС был единый социальный налог (56%), то в 2006 г. удельный вес за счет единого социального налога сократился до 37,5%. К 2005 г. увеличился объем субсидий и дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в 9 раз по отношению к 2000 г. Взносы из областного бюджета за неработающее население выросли с 2000 по 2006 г. в 3,4 раза. Это произошло в основном за счет роста размера взноса за неработающее население. Величина взноса на 2006 г. составила 928,7 руб. за одного неработающего жителя области в год. За анализируемый период величина взноса из областного бюджета за одного неработающего жителя увеличилась в 3,3 раза.

С 2003 г. в состав доходов ТФОМС стали входить налоги на совокупный доход. В соответствии с законодательством — это часть поступлений от единого налога на вмененный доход и часть средств, поступающих от хозяйствующих субъектов в соответствии с упрощенной системой налогообложения. Величина этих поступлений незначительна и составляет в общем объеме доходов 5,2% в 2004 г. и 6,6% в 2006 г.

Основная часть расходов ТФОМС (около 98%) направляется на финансирование территориальной программы обязательного медицинского страхования (ОМС). В настоящий момент около половины всех затрат программы оказания медицинской помощи в области обеспечивается системой ОМС.

В 2006 г. вся программа по оказанию жителям Калининградской области бесплатной медицинской помощи на 45,4% будет обеспечиваться ресурсами ТФОМС и на 54,6% областными и муниципальными бюджетами. При этом за счет средств ТФОМС финансируются пять статей затрат лечебных учреждений: лекарственное обеспечение; оплата труда медицинского персонала; отчисления на оплату труда; приобретение мягкого инвентаря и обмундирования; приобретение продуктов питания.

При планировании затрат на реализацию программы государственных гарантий по оказанию бесплатной медицинской

помощи жителям области устанавливаются нормативы объемов медицинской помощи на одного жителя в натуральных единицах (посещение поликлиник, койко-дни нахождения в стационарных лечебных учреждениях и др.) и в стоимостных единицах. При этом данные нормативы устанавливаются отдельно по затратам из ТФОМС и из бюджетов разного уровня. В системе ОМС в области работают 9 областных учреждений здравоохранения, 12 ведомственных лечебно-профилактических учреждений здравоохранения, 29 лечебно-профилактических учреждений г. Калининграда и 29 муниципальных учреждений здравоохранения других муниципалитетов.

Проблемой дальнейшего развития системы государственного страхования в регионе является наличие многоканальной системы финансирования учреждений здравоохранения, что затрудняет выработку объективных социальных нормативов и бюджетных стандартов в области здравоохранения. Работа в области обязательного медицинского страхования требует более четкой координации и согласования с местными региональными властями, которые в первую очередь отвечают за обеспечение здоровья проживающего на их территории населения.

В соответствии с федеральным законом об основах обязательного социального страхования в области формируется **бюджет фонда социального страхования**, который исполняется федеральной структурой — государственным учреждением Калининградским региональным отделением Фонда социального страхования РФ. Региональный фонд социального страхования обеспечивает выплату пособий по временной нетрудоспособности и родам, при рождении ребенка, по уходу за ребенком (до полутора лет), частичную оплату путевок в детские загородные оздоровительные лагеря, оплату путевок на санаторно-курортное лечение отдельным категориям граждан и финансирование других социальных мероприятий для жителей области.

Региональный фонд социального страхования вместе с налоговой службой осуществляет контроль за полной и своевре-

менной уплатой страхователями страховых взносов и иных платежей в бюджет регионального фонда.

Организационная структура системы социального страхования в области выглядит следующим образом:

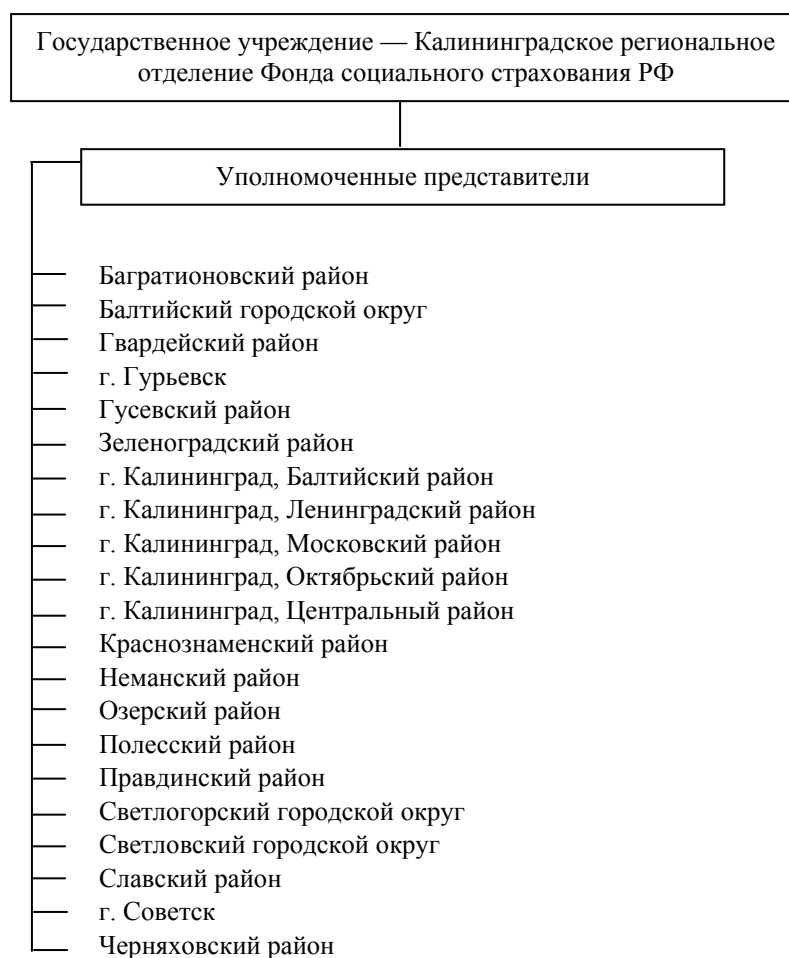


Таблица 8

**Исполнение бюджета Калининградского отделения
Фонда социального страхования РФ за 2000—2005 гг.
и назначения на 2006 г., млн руб.**

Показатель	2000	2002	2004	2005	2006 *
Всего доходов и поступлений с остатком	491,8	630,9	753,1	889,9	865,7
<i>В том числе:</i>					
Остаток на начало года	35,2	-35,1	-47,7	0,2	-
Сумма ЕСН	342,7	473,9	613,1	632,0	625,0
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	-	-	40,8	63,6	62,4
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	-	-	14,2	21,5	16,9
Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний	60,6	80,5	126,8	161,9	154,1
Мобилизация просроченной задолженности страхователей по страховым взносам в Фонд		1,4		0,6	0,5
прочие поступления	12,5	1,7	5,3	9,7	6,4
Итого расходов и перечислений	476,5	651,5	756,8	920,0	1122,4
<i>В том числе:</i>					
Пособия по временной нетрудоспособности и др.	161,0	369,0	433,2	464,9	617,5
Оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, а также участников ВОВ	165,1	65,1	26,8	127,0	113,4

Окончание табл. 8

Показатель	2000	2002	2004	2005	2006 *
Оздоровление детей	999,0	139,2	191,1	172,3	162,1
Частичное содержание ДЮСШ		4,2	3,5	-	-
Ежемесячные страховые выплаты	8,6	40,7	48,1	60,2	57,7
Содержание исполнительных органов Фонда	12,3	21,1	35,8	37,8	43,7
прочие расходы	8,3	12,0	18,1	57,8	128,0
Превышение доходов над расходами	15,3	-20,6	-3,7	-30,1	-256,7

* Назначения.

Бюджет фонда по расходам за 2000—2006 гг. вырос в 2,3 раза. Основными **источниками доходов** бюджета являются платежи по единому социальному налогу (72,2 % в 2006 г.) и страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний (17,8 % в 2006 г.).

Основную часть **расходов бюджета** фонда социального страхования составляют выплаты пособий по временной нетрудоспособности (55,0 % в 2006 г.), направление средств на оздоровление детей (14,4 % в 2006 г.), оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, а также участников Великой Отечественной войны (10,1 % в 2006 г.), ежемесячные страховые выплаты при наступлении страхового случая (5 % в 2006 г.). В начале анализируемого периода (2000 г.) структура затрат была несколько иной: выплаты пособий по временной нетрудоспособности составляли 33,8 %, оплата путевок на санаторно-курортное лечение работников и членов их семей, а также участников ВОВ — 34,6 %, направление средств на оздоровление детей — 20,7 % от общих расходов регионального фонда социального страхования. Изменение структуры затрат вызвано введением новых положений по финансированию мероприятий социаль-

ной защиты жителей области. К примеру, на 2006 г. планировалось финансирование диспансеризации работающих граждан и оказание им первичной медицинской помощи, а также оплата медицинской помощи женщинам в период беременности и родов (9,7% от общих расходов бюджета фонда). Этих затрат не было в предыдущих годах анализируемого периода.

Бюджет фонда социального страхования при появлении дефицита регулируется через федеральный фонд социального страхования. Часть средств перечисляется в федеральный фонд, и оттуда погашается дефицит регионального фонда. К примеру, в 2005 г. исполнительному органу было перечислено 12,9% от расходов, а получено оттуда 16,4% от доходов ФСС, что позволило профинансировать все планируемые по закону затраты регионального фонда.

Внебюджетные фонды области, как показал анализ, функционируют в соответствии с федеральным законодательством. Объем ресурсов фондов довольно значителен, он составляет сейчас (2006 г.) около 80% финансовых ресурсов консолидированного бюджета области. В 2000 г. объем внебюджетных фондов составлял 62% расходов консолидированного бюджета. Учитывая в основном федеральную подчиненность (вертикаль) внебюджетных фондов, можно констатировать усиление федерального финансового регулирования социальной жизни области.

*Н.И. Андреянова,
М.В. Седышева*

Особенности налогообложения деятельности страховых медицинских организаций

Современное рыночное общество невозможно представить без страхования как особого вида экономических отношений. В странах, являющихся мировыми лидерами в области социальных и рыночных отношений, страхование является одной из наиболее стабильных и динамично развивающихся отраслей экономики.

Реформы, происходящие в настоящее время в России, касаются и страхования. Страхование в России в современных условиях развивается на принципах, кардинально отличающихся от тех, которые существовали в течение семидесяти лет централизованной, командно-административной системы управления хозяйством. Поэтому государственная политика в области страхования, и в частности налогообложения результатов деятельности страховых организаций, должна учитывать специфику современного развития российского страхования и иметь стимулирующее воздействие на данный сегмент экономики. Для реализации возможностей страховой отрасли необходима оптимизация налогового законодательства в сфере страхования.

Существующая система налогообложения страховых организаций недостаточно эффективна, она не в полной мере обеспечивает стабильность поступления доходов в бюджеты и снижает экономическую активность страховщиков. В связи с этим необходимость поиска новых способов решения проблем в сочетании с реформированием существующих методов регулирования страховой деятельности с использованием налогового механизма актуальна и в настоящее время.

Особенную актуальность, в связи с переходом на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, приобретает исследование вопросов налогообложения страховых операций на основе анализа практики применения Налогового кодекса РФ и положений бухгалтерского учета.

На страховые медицинские организации распространяется действующее на территории Российской Федерации законодательство по налогообложению. Состав налогов, оплачиваемых страховой организацией, определяется Налоговым кодексом РФ (далее НК РФ). Они делятся на федеральные, региональные и местные. Уплата таких федеральных налогов, как налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, связана с особенностями налогообложения страховых медицинских организаций.

Налог на добавленную стоимость. Согласно п. 7 п. 3 ст. 149 НК РФ не подлежит налогообложению налогом на добавленную стоимость на территории РФ оказание услуг по стра-

хованию, сострахованию и перестрахованию страховыми организациями. В соответствии с п. 7 «Положения о страховых медицинских организациях, осуществляющих обязательное медицинское страхование» № 1018, страховые платежи по обязательному медицинскому страхованию, поступившие страховой медицинской организации, используются ею на оплату медицинских услуг, расходы по ведению дела по обязательному медицинскому страхованию, формирование резервов (оплаты медицинских услуг, финансирования предупредительных мероприятий и запасов) и оплату труда работников, занятых обязательным медицинским страхованием.

Поэтому средства, полученные страховой медицинской организацией в соответствии с договорами обязательного медицинского страхования на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию, не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость.

Если страховая организация оказывает услуги по сдаче имущества в аренду, реализует основные средства, нематериальные и прочие материальные ценности, проводит консультации по страхованию и другие платные услуги, оказывать которые ей не запрещено действующим законодательством, то объектом налогообложения является выручка, полученная от оказания данных услуг.

Расчет полученного налога на добавленную стоимость для страховых организаций, проводящих только обязательное медицинское страхование, производится в следующих случаях.

1. При реализации страховой медицинской организацией основных средств, нематериальных и прочих материальных ценностей налог на добавленную стоимость рассчитывается по формуле следующей:

$$\text{НДС}_{\text{пол}} = (C_{\text{прод}} - C_{\text{пок}}) \frac{P_{\text{НДС}}}{100},$$

где: $\text{НДС}_{\text{пол}}$ — полученный НДС от покупателей по реализованным им основным средствам, материалам, нематериальным активам;

$C_{\text{прод}}$ — стоимость продажи основных средств, включающая НДС;

$C_{\text{пок}}$ — остаточная стоимость основных средств, включающая НДС;

$P_{\text{НДС}}$ — расчетная налоговая ставка НДС, рассчитанная как:
 $18\% / 118\% \cdot 100 = 15,25\%$.

2. При безвозмездной передаче страховой медицинской компанией основных средств сторонним организациям налог на добавленную стоимость рассчитывается по формуле:

$$\text{НДС}_{\text{пол}} = C_{\text{рын}} \frac{C_{\text{НДС}}}{100},$$

где: $C_{\text{рын}}$ — рыночная цена основных средств, руб.;

$C_{\text{НДС}}$ — ставка налога на добавленную стоимость, %.

При приобретении основных средств, материальных ценностей и нематериальных активов, используемых для осуществления страховой деятельности, они отражаются в учете по стоимости приобретения, включая сумму уплаченного налога на добавленную стоимость.

В соответствии с п. 5 ст. 170 НК РФ страховые организации имеют право включать в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций, суммы налога, уплаченные поставщикам по приобретенным товарам (работам, услугам).

Таким образом, налог на добавленную стоимость через начисленный износ и стоимость полученных (оплаченных) работ, товаров, услуг включается в расходы на ведение дела страховой медицинской организацией без возмещения.

Налогообложение прибыли страховых медицинских организаций. Важнейшим налогом, уплачиваемым страховщиками, является налог на прибыль от страховой деятельности. Объектом налогообложения по налогу на прибыль являются доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ.

Ключевой финансовый показатель деятельности страховщика — чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода). Расчет чистой прибыли (убытка) страховой медицинской организации представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Расчет чистой прибыли страховой медицинской организации

Страховые организации относятся к категории налогоплательщиков, которые руководствуются как общим порядком определения и классификации доходов (ст.249, 250) и расходов (ст.254—269) в целях налогообложения прибыли, так и особым порядком их определения, связанным с осуществлением страховых операций.

Главная особенность финансов страховщиков — выделение в составе привлеченного капитала страховых резервов. Потребность в формировании страховых резервов обусловлена вероятностным характером страховых событий и неопределенностью момента наступления и величины ущерба. При этом величина страховых выплат, которые обязан произвести страховщик при наступлении страхового случая, варьирует в пределах страховой суммы по договору.

Основополагающий принцип страховой деятельности — эквивалентность взаимных обязательств страховщика и страхователей, то есть достижение равенства между страховыми выплатами и поступающими страховыми премиями в части тарифной ставки. Эти средства, аккумулируемые страховой организацией, предназначены для формирования страхового фонда и отражают величину потенциальной ответственности страховщика по действующим договорам страхования.

Размер страхового фонда не может быть постоянной величиной, поскольку объем ответственности страховщика по действующим договорам меняется вследствие непрерывности процесса андеррайтинга (возникновения рисков). Под страховым фондом понимается совокупность конкретных страховых резервов, которые отражают объем обязательств страховой организации на отчетную дату.

Страховые организации формируют страховые резервы, состав и порядок формирования которых обусловлены видами страхования, осуществляемыми страховой организацией. Страховой резерв создается с целью финансового обеспечения предстоящих выплат. Порядок формирования и использования страховых резервов страховой медицинской организацией, осуществляющей обязательное медицинское страхование, регулируется «Положением о страховых медицинских организациях, осуществ-

вляющих обязательное медицинское страхование», утвержденным постановлением Правительства РФ от 11.10.1993 г. № 1018.

Для обеспечения выполнения принятых обязательств по оплате медицинских услуг застрахованным страховая медицинская организация образует следующие резервы:

- резерв оплаты медицинских услуг (РОМУ);
- запасной резерв (ЗР);
- резерв финансирования предупредительных мероприятий (РПМ).

Резерв оплаты медицинских услуг и запасной резерв относятся к внереализационным расходам страховой компании и не входят в налогооблагаемую базу (НК РФ, п. 1 п. 2 ст. 294).

Резерв финансирования предупредительных мероприятий по ОМС не является страховым резервом и предназначен для финансирования мероприятий по снижению заболеваемости среди граждан, улучшению доступности и качества медицинских услуг, повышению эффективности использования финансовых средств медицинскими учреждениями.

Поэтому в соответствии с п. 1 п. 2 ст. 294 НК РФ отчисления в РПМ не учитываются для целей налогообложения прибыли страховой компании. Однако расходы на финансирование мероприятий по предупреждению наступления страховых событий страховые медицинские организации вправе в целях налогообложения учитывать в составе других обоснованных внереализационных расходов, определенных п. 21 п. 1 ст. 265 НК РФ, если эти расходы являются фактически произведенными и документально подтверждены. Проведение предупредительных мероприятий уменьшает расходы страховой организации в виде страховых выплат, что доказывает обоснованность данных расходов как экономически оправданных затрат (письмо от 29.05.02 г. МНС РФ).

Результаты изменения резервов оказывают влияние на формирование финансового результата: изменение страховых резервов в сторону увеличения формирует убыток, а изменение страховых резервов в сторону уменьшения формирует прибыль. При формировании финансовых результатов по операциям обязательного медицинского страхования средства,

поступающие от территориальных фондов на финансирование лечебных учреждений по программам обязательного медицинского страхования, не являются целевыми денежными средствами, поэтому не подпадают под нормы ст. 251 гл. 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ и включаются в доход от реализации страховыми медицинскими организациями.

Согласно п. 10 «Положения о страховых медицинских организациях, осуществляющих обязательное медицинское страхование» (утв. Постановлением Правительства РФ от 11.10.1993 г. № 1018) сумма превышения доходов над расходами (оплата медицинских услуг по факту) страховой медицинской организации направляется на пополнение резервов в порядке и размерах, устанавливаемых ТФОМС, кроме сэкономленных средств на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию, которые являются доходом страховой организации.

Источником покрытия расходов по оплате медицинских услуг, превышающие средства, предназначенные на эти цели, являются доходы, полученные от инвестирования средств резерва оплаты медицинских услуг и запасного резерва, либо выплаты производятся из самих резервов.

Если в ходе страховой деятельности страховая организация потратила больше средств на ведение дела, чем для этих целей поступило финансовых средств, эти расходы учитываются на счете расходов будущих периодов, а в конце года списываются на убытки.

Норматив расходов на ведение дела по ОМС устанавливается в договоре финансирования между территориальным фондом и страховой медицинской компанией и составляет не более 5 % от средств, поступающих от фонда. Расходы на ведение дела также увеличиваются за счет финансовых санкций, налагаемых на медицинские учреждения за плохое качество медицинских услуг. Норматив отчислений от финансовых санкций на ведение дела составляет 10 %.

В состав расходов на ведение дела по обязательному медицинскому страхованию включаются такие затраты страховой медицинской организации, связанные проведением страховых операций, экспертизы и управлением компанией, как:

- оплата труда основных работников (зарплата, премии, надбавки), медицинских экспертов, работников внештатного состава, отчисления в социальные фонды;
- расходы на командировки и получение специализированных консультаций;
- хозяйственные и канцелярские расходы (аренда, содержание автотранспорта, почтовые, телеграфные и телефонные расходы, текущий ремонт помещений и инвентаря);
- налоги, включаемые в себестоимость;
- операционные расходы (изготовление страховых свидетельств, бланков строгой отчетности и другой документации, автоматизированная обработка документов);
- расходы на рекламу, на повышение квалификации, представительские расходы;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты и расходы, связанные со страховой деятельностью, если они экономически обоснованы и документально подтверждены.

Порядок расчета налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль страховой медицинской организации, осуществляющей деятельность по обязательному медицинскому страхованию, представлен на рисунке 2.

(+) Страховые платежи, полученные от территориального фонда ОМС
(-) Расходы на оплату медицинских услуг
(±) Изменение страховых резервов по ОМС
(-) Расходы на ведение дела, учитываемые в целях налогообложения прибыли
(+) Прочие доходы, признанные в налоговом периоде
(-) Прочие расходы, учитываемые в целях налогообложения прибыли
(=) Налоговая база налогового периода
(-) Убыток прошлых лет (не более 50 % налоговой базы данного периода)
(=) Прибыль, подлежащая налогообложению по ставке 24 %

Рис. 2. Расчет налоговой базы для уплаты налога на прибыль

Прибыль, облагаемая налогом ($P_{\text{обл}}$), рассчитывается следующим образом:

$$P_{\text{обл}} = P_{\text{вал}} - D_{\text{цб}} - D_{\text{уч}},$$

где $P_{\text{вал}}$ — валовая (балансовая) прибыль;

$D_{\text{цб}}$ — доходы по акциям и государственным ценным бумагам;

$D_{\text{уч}}$ — доходы от долевого участия в уставных капиталах других предприятий.

Доходы по акциям и государственным ценным бумагам исключаются из налогооблагаемой прибыли, так как облагаются по ставкам, отличным от ставки налога на прибыль.

Страховые организации могут инвестировать временно свободные средства сформированных резервов в государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, в недвижимость и т.д. Налоговым кодексом предусмотрен такой порядок формирования налоговой базы, при котором в состав выручки включаются все полученные доходы, а к вычету принимаются все экономически обоснованные и документально подтвержденные затраты. Поэтому инвестиционный доход, полученный страховыми медицинскими организациями от размещения временно свободных средств, подлежит налогообложению на общих основаниях.

Налог на имущество организаций. Объектом налогообложения в соответствии с НК РФ в страховых медицинских организациях признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета. Согласно п. 4 ст. 374 НК РФ объектами налогообложения не признаются земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы).

При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточ-

ной стоимости, сформулированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Особенностью определения налогооблагаемой базы по налогу на имущество для страховых медицинских организаций, осуществляющих обязательное медицинское страхование, является то, что при учете на баланс основных средств в их стоимость включается налог на добавленную стоимость, так как такие страховые организации освобождены от его уплаты.

Поэтому при расчете суммы налога на имущество в остаточную стоимость основных средств соответственно входит НДС. Это приводит к двойному налогообложению и увеличению расходов страховой медицинской организации, осуществляющей ОМС.

Налог на доходы физических лиц. У физических лиц согласно п. 1 ст. 213 НК РФ при определении налоговой базы не учитываются доходы, полученные в виде страховых выплат в связи с наступлением соответствующих страховых случаев по договорам обязательного страхования, осуществляемого в порядке, установленном действующим законодательством. Это обусловлено п. 3 ст. 213 НК РФ, предусматривающей, что страхование физических лиц производится работодателями по договорам обязательного страхования посредством уплаты за них страховых взносов. Одним из видов обязательного страхования, законодательно установленного, является обязательное медицинское страхование граждан. В связи с этим оплата оказанных медицинских услуг населению через данную систему страхования не подлежит налогообложению налогом на доходы физических лиц.

Таким образом, совершенствование механизма налогообложения страховых организаций будет способствовать дальнейшему упорядочению расчетов и уплаты налогов; упрощению применения механизма налогообложения страховщиков; достижению простоты определения налоговой базы для правильного отнесения расходов на себестоимость страховых услуг.

О.Н. Лытнев

**Фундаментальный (учетный) подход
к обоснованию ставки дисконтирования
денежных потоков по инвестиционным проектам**

Выбор адекватной ставки дисконтирования будущих денежных потоков по-прежнему остается одной из наиболее актуальных проблем как теории корпоративных финансов, так и практики обоснования инвестиционных решений. Теоретический аспект данной проблемы заключается в том, что она играет ключевую роль в решении одной из основополагающих задач финансовой теории — построении универсальной модели оценки рискованных активов. В практике корпоративных финансов эта проблема возникает всякий раз, когда финансовым менеджерам приходится выполнять расчеты по конкретным инвестиционным проектам. Оценка эффективности инвестиций на базе метода дисконтированных денежных потоков (DCF) давно и прочно вошла в арсенал финансистов-практиков, поэтому для большинства из них выбор процентной ставки для дисконтирования будущих доходов превратился в элемент повседневной рутинной работы, аналогичной таким традиционным операциям, как подготовка годовых бюджетов или составлению прогнозных финансовых отчетов на более длительную перспективу.

Теоретический и практический подходы к решению поставленной проблемы различаются не только по стоящим перед ними целям, но и по методам решения конкретных задач. Для финансовой теории принципиально важными являются математическая обоснованность используемых моделей, подтверждение теоретических выводов результатами эконометрических исследований, непротиворечивость полученных результатов фундаментальным экономическим законам. Практика бизнеса предъявляет несколько иные требования к используемым методам, немаловажное место среди которых занимают такие «ненаучные» критерии,

как простота и понятность модели, ее соответствие особенностям данного вида деятельности, доступность исходных данных для выполнения расчетов.

Отмеченное выше несходство целей и методов решения одной и той же проблемы в различных обстоятельствах порождает довольно забавные последствия: на практике нередко приходится сталкиваться с ситуацией, когда общеизвестные, теоретически обоснованные методы подвергаются серьезной «модификации» в процессе приспособления их для нужд решения конкретной задачи. В качестве обоснования вносимых корректировок используются уже названные ранее типичные «пожелания» финансистов-практиков — простота, понятность, доступность данных и т. п. В результате подобных усовершенствований зачастую почти полностью обесценивается как сама исходная модель, так и полученные с ее помощью результаты. Чего стоят, например, только модификации общеизвестной модели оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model — CAPM), которые вводят в нее такие дополнительные параметры, как страновой риск, риск, связанный с низкой капитализацией предприятия, и даже специфические для отдельного бизнеса риски! Подобное «обогащение» исходной модели предоставляет неплохую возможность заработать многочисленным консультантам, но что тогда остается в новой модели от оригинальной CAPM, базирующейся на фундаментальном предположении о том, что учитываться должны не все, а только систематические риски?

Ситуация усугубляется тем, что все эти образцы «свободного творчества» консалтинговых фирм меньше всего волнуют ученых-теоретиков, создающих исходные модели. Значительно больший интерес для них представляют бурные дискуссии по поводу исходных предположений, заложенных в основание модели, корректности формулировок, интерпретации результатов регрессионного анализа фактических данных, осуществляемого для эмпирической проверки теоретических результатов. Можно констатировать, что «авторский надзор» за последующим практическим применением построенных

теоретических моделей не слишком-то приветствуется в научной среде. И это вполне понятно: ученые рискуют своей репутацией в ходе создания и защиты новых моделей. В процессе практической реализации научных методов возникают совсем другие риски (например, риск одобрения плохого инвестиционного решения) и несут эти риски совсем другие люди (инвесторы и менеджеры корпораций).

Истинные масштабы затронутой проблемы становятся все более очевидными по мере глобализации экономики, возникновения новых (развивающихся) рынков, перехода на рыночные принципы управления экономикой в бывших тоталитарных государствах и т.п. Для всех перечисленных экономических новообразований характерен довольно низкий уровень развития финансовых рынков, а также высокая степень его изменчивости (волатильности). В этих условиях становится практически невозможным дать достаточно надежную количественную оценку таким исходным параметрам общеизвестных моделей ценообразования активов, как доходность рыночного портфеля или рыночный бета-коэффициент конкретной ценной бумаги (тем более бета-коэффициент предприятия, акции которого не обращаются на организованном фондовом рынке). В значительной степени данными причинами обусловлен вышеупомянутый бурный рост числа самых разнообразных «модификаций» традиционных моделей оценки. Например, обосновывая проект вложения капитала в небольшое российское ООО, разработчики проекта вынуждены ориентироваться на исходные данные для модели CAPM (рыночная и безрисковая доходности), характерные для высокоразвитых финансовых рынков (прежде всего — для американского). Очевидно, что при использовании таких предпосылок величина ставки дисконтирования оказывается явно заниженной, отсюда и возникает необходимость внесения в базовую модель CAPM самых разнообразных корректировок и усовершенствований. Масштабы трансформации исходной модели ограничиваются лишь богатством воображения и фантазии разработчиков проекта и их консультантов.

Означает ли отсутствие высокоразвитого финансового рынка необходимость отказаться от использования традиционных теоретических моделей ценообразования? Предоставляет ли оно «карт-бланш» для бесконтрольного и безграничного «совершенствования» общеизвестных методов, не опирающегося на сколько-нибудь весомое теоретическое обоснование? Представляется, что на оба поставленных вопроса ответ должен быть отрицательным: не следует отказываться от уже доказавших свою жизнеспособность теоретических моделей и методов, но и нельзя постоянно их уродовать путем произвольного расширения числа исходных параметров или введения неведь откуда взятых дополнительных факторов. Безусловно, любая теоретическая модель нуждается в адаптации к конкретным условиям ее применения, однако любые вносимые в нее корректировки должны иметь строгое теоретическое обоснование и не противоречить изначальному предназначению данной модели.

Что означает сформулированное выше предложение применительно к одной из наиболее широко известных моделей ценообразования — CAPM? Во-первых, адаптируя данную модель к специфическим условиям развивающихся рынков, не следует забывать о ее фундаментальной предпосылке, предусматривающей разделение общих рисков бизнеса (инвестиционного проекта) на систематические (не поддающиеся диверсификации) и несистематические (диверсифицируемые). В модели должны отражаться только систематические риски, так как инвесторы могут минимизировать индивидуальные риски проекта путем диверсификации своих портфелей. Во-вторых, в условиях отсутствия развитой рыночной инфраструктуры целесообразно ориентироваться на разновидность CAPM, использующую в качестве измерителя систематического риска не рыночный бета-коэффициент, а его фундаментальную (учетную) разновидность — фундаментальная (учетная) β . Данный подход разрабатывается в течение уже нескольких десятков лет, и он нашел обоснование в работах таких извест-

ных ученых, как R. Ball, P. Brown, A. Beaver, M. Brenner, R. Hamada, B. Lev, S. Myers, A. Robichek, S. Smidt и др.¹

Обобщая данный подход можно вывести три фундаментальных составляющих общего систематического риска компании — цикличность отрасли, в которой работает компания (осуществляется проект); уровень ее операционного риска; степень финансовой зависимости данной компании (финансовый леверидж). Совокупное влияние трех этих факторов обуславливает (точнее сказать, объясняет значительную долю — до 50 % — совокупной вариации доходности данного бизнеса) общую величину риска, который должен учитываться при выборе ставки дисконтирования будущих денежных потоков. Так как в данной статье рассматриваются проблемы обоснования конкретных инвестиционных решений, основной упор в ней будет делаться на отдельные инвестиционные проекты, а не на денежные потоки всего предприятия в целом. Как правило, в процессе обоснования решений первоначально приходится абстрагироваться от учета влияния способов финансирования проекта, поэтому мы ограничимся анализом ситуаций, предусматривающих только простую структуру капитала, соответственно в статье не будут рассмотрены вопросы измерения и учета влияния финансовой зависимости.

Как следует уже из самого перечисления основных факторов риска, они имеют фундаментальную природу, то есть их величина определяется (а следовательно, и может быть измерена) не волатильностью доходности акций компании и финансового рынка в целом, а реальными макроэкономическими переменными и показателями деятельности компании. Большинство из этих показателей отражаются либо в данных экономической статистики, либо в отчетности предприятий, отсюда и второе название

¹ Подробную библиографию по данной проблеме можно найти в статье S. Mseddi и F. Abid “The impact of operating and financial leverages and intrinsic business risk on firm value”, представленную авторами в 2004 году на международной конференции AFFI в г. Cergy-Ponthoise.

данного метода — модель «учетной беты». Возможность получения исходных данных из общедоступных статистических источников и из финансовой отчетности предприятий является важным преимуществом данного подхода в условиях недостаточно развитой инфраструктуры финансового рынка.

В качестве количественного измерителя уровня цикличности отрасли можно использовать коэффициент регрессии между темпами роста данной отрасли (например, темпы роста объема добавленной стоимости) и общим ростом экономики (темпы роста реального ВВП). Данный показатель отражает степень изменения (в процентах) деловой активности в данной отрасли в ответ на 1 %-ное изменения объема ВВП. Этот параметр можно обозначить как «бета доходов» ($\beta_{\text{доходов}}$). У отраслей с высоким уровнем цикличности (например, автомобилестроение, воздушный транспорт) значение данного коэффициента будет превышать 1, в то время как для низкоциклических предприятий (например, розничная торговля) он будет равен или меньше 1.

Показателем величины деловых (операционных) рисков для конкретного бизнеса является уровень операционной зависимости, или операционный левиредж. В общем виде он показывает на сколько процентов изменится доходность вложенного в бизнес капитала при изменении объема продаж на 1 %. Для количественного измерения данного эффекта принято использовать относительную величину постоянных издержек соответствующего предприятия (проекта). Принимая во внимание конечную заинтересованность инвесторов именно в денежных потоках предприятия, можно предположить, что наиболее адекватной мерой операционной зависимости для них будет являться показатель денежного операционного левиреджа (без учета амортизационных отчислений):

$$OL = 1 + \frac{F}{OCF_{\text{BT}}}, \quad (1)$$

где OL — операционный левиредж;

F — общая сумма постоянных расходов за год;

OCF_{BT} — годовая сумма доналогового операционного денежного потока (сумма операционной прибыли до начисления амортизации — EBITDA).

При обосновании инвестиционных проектов возникает необходимость оценки общей величины операционного левериджа за весь срок проекта (n лет). В этом случае представляется целесообразным приведение всех денежных притоков и оттоков из формулы (1) к начальному моменту 0. Тогда степень операционной зависимости по проекту в целом может быть определена по следующей формуле:

$$OL = 1 + \frac{PV(F)}{PV(OCF_{BT})}, \quad (2)$$

где PV означает приведенную к моменту 0 величину соответствующего показателя.

Дисконтирование будущих денежных потоков для расчета величины операционного левериджа следует осуществлять по безрисковой процентной ставке, так как никаких других ориентиров для определения стоимости капитала на данной стадии обоснования проекта у разработчиков попросту еще нет. Строго говоря, результаты расчетов не претерпят серьезных изменений при выборе любой доступной процентной ставки (например, доходности гособлигаций), так как для дисконтирования и притоков и оттоков все время будет использоваться одна и та же ставка.

В совокупности уровень цикличности и операционный леверидж определяют величины учетной (фундаментальной) беты для данного проекта:

$$\beta_{\text{учетная}} = \beta_{\text{доходов}} \cdot OL, \quad (3)$$

где $\beta_{\text{учетная}}$ — величина систематического риска по проекту (фундаментальная, или учетная, бета);

OL — операционный леверидж;

$\beta_{\text{доходов}}$ — отраслевой уровень цикличности («бета доходов»);

Например, цикличность отрасли определяется значением $\beta_{\text{доходов}}$, равным 1, 2; операционный леверидж проекта равен 2. В этом случае величина систематического риска данного проекта будет равна величине его фундаментальной беты, которую можно рассчитать при помощи формулы (3):

$$\beta_{\text{учетная}} = 1,2 \cdot 2 = 2,4.$$

Найденное таким образом значение «фундаментальной беты» может быть использовано в классической модели CAPM для определения величины ставки дисконтирования будущих денежных потоков (в предположении о простой структуре капитала). При этом не понадобится внесения в исходную модель различных модификаций и корректировок сомнительного характера. Более того, фундаментальный подход к определению величины β -коэффициента позволяет найти логически обоснованное решение еще одной проблемы, часто возникающей у компаний, не имеющих доступа к эффективным финансовым рынкам, — оценка доходности рыночного портфеля (r_M).

Развивающиеся финансовые рынки еще не располагают достаточным объемом исторических данных для того, чтобы можно было определить надежную среднюю величину фактической доходности. В совокупности с высокой волатильностью этих рынков это означает, что средняя фактическая доходность рыночного портфеля может колебаться в очень широких пределах в зависимости от выбора конкретного периода наблюдения. Кроме этого сам состав рыночного портфеля для молодых рынков вызывает значительные сомнения — в нем находят отражение далеко не все реальные активы национальной экономики. Поэтому вполне обоснованным представляется использовать в качестве параметра r_M в модели CAPM ожидаемый темп прироста реального ВВП, скорректированный на величину инфляции.

Например, для российской экономики годовой прирост ВВП в размере 6% представляется вполне надежной оценкой ожидаемых темпов ее роста в ближайшем будущем. Добавляя

к этому значению уровень инфляции, который в течение последних лет с завидным постоянством оказывается в районе 12% в год, можно получить приближенную (но тем не менее вполне реальную) оценку уровня доходности рыночного портфеля, который вправе требовать инвесторы от вложения капитала в российский фондовый рынок — около 18% в год (6 + 12). Наиболее надежные государственные облигации в настоящее время гарантируют своим владельцам порядка 5% годовых. Подставив все эти исходные данные в классическую CAPM, получим значение ставки дисконтирования денежных потоков (r_E) для рассмотренного выше проекта: $r_E = 5 + 2,4 \cdot (18 - 5) = 31,2\%$.

Представляется, что полученный результат вполне адекватно отражает реальные систематические риски, относящиеся как к оцениваемому проекту, так и общему состоянию российского финансового рынка и макроэкономической ситуации в стране. Более того, абсолютно прозрачны основные факторы, обусловившие полученное значение: это цикличность отрасли, операционные риски проекта, ожидаемая доходность российского рынка и уровень безрисковой ставки. Таким образом, как у разработчиков проекта, так и у их консультантов не возникает никакой потребности в «модификации» исходной модели за счет введения в нее каких бы то ни было дополнительных факторов, не имеющих отношения к самой модели и чаще всего носящих надуманный характер.

Р.В. Юданов

Финансовая диагностика как объект исследования

Прежде чем принять к исследованию такой объект (понятие), как *финансовая диагностика*, требуется четко определить его содержание. Опираясь на опубликованную литературу, следует констатировать отношение к понятиям *финансовая диагностика*, *анализ финансового состояния*, *финансовый*

анализ и диагностика предприятия как к синонимам, что в большинстве случаев оправдано, но для научного исследования требуется тщательно проработать содержание и сущность определения «финансовая диагностика».

Во-первых, необходимо принимать данное понятие как полезное для успешной деятельности хозяйствующего субъекта, служащее практическим целям организации.

Во-вторых, диагностику следует принимать как *процесс предоставления информации*. На наш взгляд, диагностика — это процесс, т. е. ряд каких-то преобразующих действий, итогом которых являются определенные, новые, знания (информация).

В-третьих, целесообразно определить с характером этой информации. Очевидно, что это определенное знание о положении дел в фирме, о состоянии организации. Но понятия *положение дел* и даже *состояние организации* — сами по себе ничего не подразумевают. Под ними понимается набор свойств организации, имеющих численное, качественное или логическое значение. Например, анализируя положение дел в парикмахерской, подразумевается, набор ее показателей (среднее количество посетителей в сезон, стоимость самой дорогой услуги, объем помещения, контингент посетителей, моральный дух в коллективе, приглашаются ли иностранные специалисты и др.) и значения этих показателей. Численные: 2000 человек в сезон, 500 рублей (стоимость), 162 м³ (объем); качественные: контингент — средний класс, моральный дух — гармоничный мотивированный коллектив; и логические: иностранные специалисты *не* приглашаются. Вся это информация, безусловно, отражает «положение дел», но противоречит первой принятой посылке, т. е. не служит практическим целям успешной деятельности организации. Полезной информацией при диагностике будет знание о *будущем* состоянии организации при *неизменных* своей структуре и способах управления ею. Говоря об этом в общепонятных выражениях, допустимо определить, что результат диагностики — это знание о том, «что ждет фирму, если она будет работать по тем же принципам, что и раньше». Действительно, если организа-

ция рассчитывает на знание своего будущего состояния, при условии, что она *изменит* свою структуру и способы управления ею, то это знание не обеспечивает диагностика, оно обеспечивает смежный информационный процесс — прогнозирование, который в рамках статьи не рассматривается.

В-четвертых, выявив диагностику как *процесс* (ряд преобразующих действий), определив конечный результат этого процесса (информация о будущем состоянии), необходимо определить *исходные* объекты (суть которые и обрабатывает процесс диагностики). Очевидно, что исходные объекты — это уже имеющаяся информация или специально для диагностики полученная информация. Большинство опубликованной литературы описывает методы диагностики при использовании данных, полученных из *внутренней* среды организации, аргументируя это тем, что состояние организации — это связь между ее внутренними параметрами. Но это противоречит третьему выводу о том, что полезное знание — это знание о *будущем* состоянии, а будущее состояние зависит как от внешней, так и от внутренней среды. Это можно пояснить на уже приведенном примере о парикмахерской. Допустим, у фирмы наблюдается рост прибыли в течение нескольких периодов. Проанализировав по известным методикам бухгалтерскую и управленческую отчетность, можно «поставить» положительный диагноз, в виде информации о том, что прибыль парикмахерской будет расти. Но это недостаточно убедительно, потому что необходимой исходной информацией для диагностики парикмахерской будет также то, что в ее районе через месяц снесут три дома и сотни людей переедут в другой район, а также то, что в течение нескольких периодов роста ее прибыли был закрыт на ремонт ее ближайший конкурент, который тоже через месяц открывается. Следовательно, прогнозы отрицательные и фирму ждут трудные времена. Ясно, что первый положительный диагноз, созданный на основе внутренних характеристик совершенно «слеп» по отношению к более реальному отрицательному диагнозу, сформированному на данных из внешней среды.

В-пятых, необходимо выделить вероятностный характер диагностики. Действительно, если диагностика — это процесс по переработке исходной информации о внутренней и внешней среде, а исходная информация всегда имеет разную достоверность, следовательно, и результирующая информация имеет разную достоверность. Значит, результатом диагностики должно быть знание о *возможных* будущих состояниях фирмы с оценкой вероятности наступления каждого события. На примере парикмахерской это будет выглядеть так: с вероятностью 5 % дома не снесут, потому что жители отстают свои права в суде и конкурент не откроется, так как ремонтирует помещение, чтоб создать там кафе, следовательно, парикмахерскую ждет дальнейший рост посетителей; с вероятностью 95 % — дома снесут, конкурент откроется, и фирму в этом случае ждут трудные времена. Подобную информацию и следует считать результатом диагностики.

В-шестых, из понятия вообще *диагностики* следует выделить понятие *финансовой диагностики*. Разумеется, любой хозяйствующий субъект обязан использовать в своей деятельности деньги и разнообразные денежные субституты. *Финансовая диагностика* — это диагностика, результат которой выражен в денежных единицах. Для парикмахерской: с вероятностью 5 % рост прибыли в следующем периоде: 14 %; с вероятностью 95 % — рост прибыли: -80 %, и ее объем 1 000 рублей. Это результат финансовой диагностики, так как это — информация о будущем состоянии фирмы, при условии сохранения ее структуры и способов управления, выраженная в денежных показателях.

На основе сделанных выводов определим объект исследования — финансовую диагностику. *Финансовая диагностика — это обеспечение информацией о вероятных будущих состояниях организации, с оценкой вероятности каждого состояния, при неизменных организационной структуре и способах управления, выраженное в денежных показателях.*

Для проверки принятого определения в таблице рассмотрены уже существующие определения и отделена *финансовая диагностика* от понятий, которые считаются обычно ее синонимами.

Сравнительный анализ определений финансовой диагностики

Определение и его автор	Сравнительный анализ
Анализ финансового состояния фирмы — это расчет, интерпретация и оценка комплекса финансовых показателей, характеризующих различные стороны деятельности организации (А.А. Васина)	Является финансовой диагностикой, если определить <i>характеристику различных сторон деятельности</i> — как информацию о возможных будущих состояниях этих сторон деятельности, с учетом сохранения структуры организации. Иначе, информация не полезна, следовательно, имеем противоречие с первым принципом о практической применимости.
Финансовый анализ — и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе (И.Т. Балабанов)	Является финансовой диагностикой, если уточнить <i>глубокое, научно обоснованное исследование отношений</i> как обеспечение информацией о вероятных будущих состояниях организации, с оценкой вероятности каждого состояния, при неизменных организационной структуры и способах управления.
Сущность финансового анализа определяется как процесс исследования финансового состояния и основных результатов Финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения его эффективного развития. (И.А. Бланк)	Не является финансовой диагностикой, так как цель диагностики не выявить резервы, а прояснить будущие состояния. Выявить резервы — это действительно цель финансового анализа.
Финансовый анализ — это процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности (О.В. Ефимова)	Не является финансовой диагностикой, так как сказано, на чем <i>основан процесс</i> , но не сказано, что это за процесс.

Продолжение табл.

Определение и его автор	Сравнительный анализ
Финансовый анализ — это исследовательский процесс, главной целью которого является выработка наиболее обоснованных предположений и прогнозов изменения финансовых условий функционирования субъекта хозяйствования (Н.А. Русак)	Является финансовой диагностикой только в отношении того, что это тоже процесс, который помогает в принятии решений.
А.Д. Шеремет считает, что в процессе финансового анализа можно получить небольшое число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, на основе которых практически все пользователи финансовых отчетов принимают решения по оптимизации своих интересов.	Является финансовой диагностикой, если добавить, что речь идет о точной картине финансового состояния ближайшего будущего периода, с вероятностью наступления этой картины, при сохранении организационной структуры.
Финансовый анализ — это процесс, цель которого — оценить текущее и прошлое финансовое положение и результаты деятельности предприятия, при этом первоочередная цель — определение оценок и предсказаний относительно будущих условий и деятельности предприятия (Л.А. Бернштейн).	Почти является финансовой диагностикой, добавим лишь замечание о неизменности структуры и методов управления.
-Финансовый анализ — это и исследование, и процесс, которые помогают ответить на вопросы, поставленные в процессе управления (Э. Хелферт)	Является финансовой диагностикой по отношению к тому, что это действительно процесс, который помогает.

Продолжение табл.

Определение и его автор	Сравнительный анализ
	Если заменить в определении «финансовый анализ», на «управленческий учет», на «промышленный шпионаж» или даже на «размышления у костра», то тоже будет правильно, так как все эти процессы помогают ответить на вопросы.
«...Для ответственного финансиста заниматься диагностикой — это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы выявить в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение направленных целей и решение задач, подвергая опасности планируемую деятельность. Это предполагает выработку корректирующих решений и/или пересмотр целей и прогнозов» (Б. Колас.).	Является финансовой диагностикой. Единственно, не сказано, что при диагностике требуется оценить вероятность наступления тех явлений, которые могут задержать достижение целей.
А.С. Ильдеменов с коллективом авторов рассматривают свою методику диагностического анализа, в том числе финансовую диагностику. С их точки зрения, основная цель проведения диагностики — прежде чем лечить болезнь, необходимо поставить правильный диагноз.	Соотносится с понятием финансовой диагностики с тем различием, что определение первоочередных направлений улучшения деятельности предприятия — это уже принятие решения, а диагностика — это предоставление информации. Если продолжить медицинскую аналогию — не следует путать выписывание рецепта и назначение процедур, с постановкой диагноза.

Окончание табл.

Определение и его автор	Сравнительный анализ
	Более того, сам по себе диагноз «простуда» бесполезен. Для принятия управленческого решения требуется диагноз «при неизменном образе жизни полное выздоровление через неделю с вероятностью 99 %». А когда наступит выздоровление при том или ином лечении, это вопрос прогнозирования, а не диагностики.
Финансовая диагностика — это относительно установленных в качестве оптимальных на настоящий момент критериев. (Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин)	Является финансовой диагностикой, если уточнить, что процесс оценки состояния хозяйствующего субъекта — это обеспечение информацией в соответствии с вышеизложенным определением.

Предложенный сравнительный анализ дает возможность выявить многообразие и многогранность трактовки исследуемой проблемы. Поэтому только взвешенная многосторонняя система обобщения может дать реальное понятие о сущности и содержании финансовой диагностики.

*Н.И. Андреянова,
О.К. Морозова*

Совершенствование налогообложения малых предприятий в Российской Федерации на примере применения упрощенной системы налогообложения

Малые предприятия стали неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран. Они обес-

печивают занятость, формируют конкурентную среду, оперативно внедряют передовые технологии, быстро реагируют на изменения спроса и предложения.

Проблемы, связанные с государственной поддержкой малого бизнеса, в настоящее время весьма актуальными. Налоговая политика государства в этой области является наиболее эффективным инструментом. С одной стороны, она способствует снижению налоговой нагрузки, с другой — ставит малые предприятия в равные условия и не препятствует конкуренции.

Малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество внутреннего национального продукта (ВНП). В развитых странах доля малого бизнеса составляет 60—70 % ВНП. Поэтому в них всемерно поощряется деятельность малого бизнеса. В России на долю малых предприятий, по разным оценкам, приходится от 7 до 12 % ВВП. Следовательно, есть резерв в развитии малого предпринимательства.

Наиболее важным в определении малых предприятий — это критерий отнесения их к категории «малых». К таким критериям в настоящее время относят численность работников предприятия, объем его выручки, а также состав учредителей. В разные годы существования малого бизнеса эти критерии менялись. Так, с 1991 г. критерий численности малых предприятий составлял 200 человек, а с 1995 г. его снизили до 100 человек. Таким образом, сфера малого предпринимательства была сужена за счет исключения наиболее крупных предприятий сферы материального производства.

Количество малых предприятий — важный показатель развития экономики государства, что иллюстрирует рис. 1.

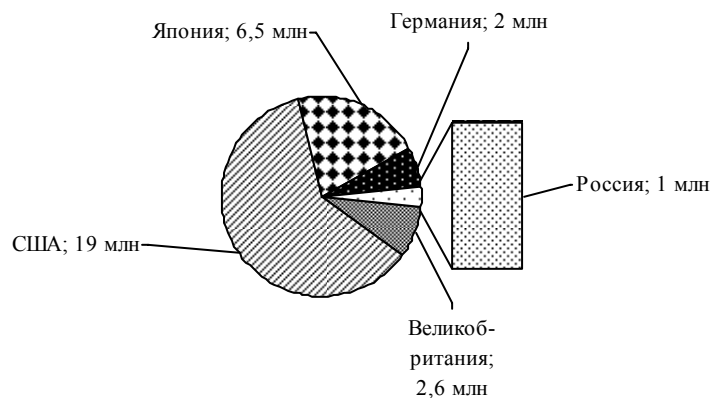


Рис. 1. Количество малых предприятий в мире

На рисунке 2 представлена динамика изменения числа малых предприятий в Российской Федерации с 1996 по 2005 год. Она свидетельствует об увеличении количества малых предприятий в РФ до 953 тыс. единиц по состоянию на 1.01.2005 г.

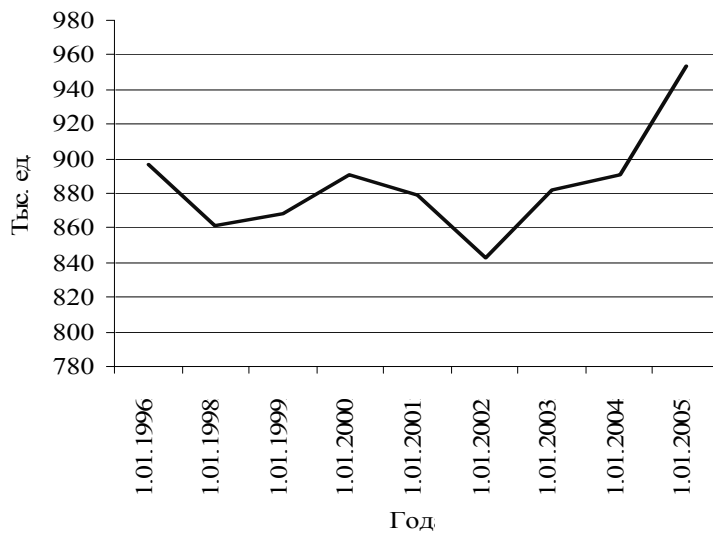


Рис. 2. Динамика изменения числа малых предприятий 1996—2005 гг.

На пути своего развития малый бизнес сталкивается со многими проблемами. По мнению субъектов малого предпринимательства, при их поддержке государству необходимо сосредоточить свое внимание в первую очередь на налоговом законодательстве.

Налоговая политика является важнейшим инструментом государственного воздействия на предпринимательство в рыночной экономике. В развитии налогообложения субъектов малого бизнеса в РФ можно выделить несколько этапов, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1

**Этапы развития налогообложения субъектов
малого бизнеса в РФ**

Год	Нормативные документы
1991	Постановление Совета министров РСФСР от 18 июля 1991 г. № 406 «О мерах по поддержке и развитию малого предпринимательства в РФ»
1993	Постановление Правительства РФ от 11 мая 1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».
1996	Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» Федеральный закон от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»
2003	Введение в Налоговый кодекс гл. 26.2 «Упрощенная система налогообложения» (УСНО) Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 104-ФЗ.

Переломным моментом можно считать третий этап — введение в действие с 01.01. 1996 г. упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности, относящейся к специальному

налоговому режиму для субъектов малого предпринимательства. Пути реформирования данной системы можно проследить в таблице 2, которая свидетельствует о положительной тенденции изменений условий хозяйствования для малых предприятий.

Таблица 2

Сравнительные характеристики специальных налоговых режимов организаций и индивидуальных предпринимателей

Основные характеристики систем	Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, действующая с 1.01.1996 г.	Упрощенная система налогообложения, действующая с 1.01.2003 г.
Средняя численность работников	≤ 15 человек	≤ 100 человек
Стоимость амортизируемого имущества	Нет ограничений	≤ 100 млн руб.
Сумма валовой выручки по итогам налогового (отчетного) периода	≤ 100 000 МРОТ (сегодня это 10 млн руб.)	≤ 15 млн. руб. (с 2006 г. ≤ 20 млн руб.)
Объект налогообложения	Валовая выручка Совокупный доход	Доходы Доходы, уменьшенные на величину расходов
Налоговый и отчетный периоды	Налоговый период — календарный год	Налоговый период — календарный год
	Отчетный период — квартал	Отчетный период — квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года
Ставки единого налога	При налогообложении валовой выручки — не более 10 % При налогообложении совокупного дохода — не более 30 %	При налогообложении доходов — 6 % При налогообложении доходов, уменьшенных на величину расходов, — 15 %

Окончание табл. 2

Основные характеристики систем	Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, действующая с 1.01.1996 г.	Упрощенная система налогообложения, действующая с 1.01.2003 г.
Основные характеристики систем	Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, действующая с 1.01.1996 г.	Упрощенная система налогообложения, действующая с 1.01.2003 г.
Налоги, которые не уплачиваются организацией в связи с переходом на данную систему налогообложения	Налог на прибыль, налог на имущество, НДС, налог с продаж, налог на пользователей автомобильных дорог	Налог на прибыль, налог на имущество, НДС, налог с продаж, ЕСН (за исключением страховых взносов в размере 14 % на обязательное пенсионное страхование)

Одним из основных достоинств является снижение налоговой нагрузки на налогоплательщиков: сократилось число уплачиваемых налогов, снизились их ставки. Одно из главных нововведений — отмена необходимости уплачивать ЕСН, который занимал существенную долю в общей сумме расходов организаций.

Переход на упрощенную систему налогообложения изначально был добровольным. Таким образом, малые предприятия получили возможность самостоятельного выбора между общеустановленной и упрощенной системами налогообложения. Именно от того, насколько правильно будет сделан дан-

ный выбор, и будут зависеть результаты хозяйственной деятельности малых предприятий в дальнейшем.

На примере малого предприятия — ООО строительной фирмы «ВК-Спецстрой» нами обобщена эффективность использования современного налогового законодательства для субъектов малого бизнеса.

Основные виды деятельности ООО «ВК-Спецстрой»:

- строительство магистральных водоводов и коллекторов;
- строительство сооружений для очистки хозяйственных и нефтесодержащих стоков, ливневых и дренажных систем;
- прокладка наружных инженерных сетей водоснабжения и водоотведения.

Для сравнения общеустановленной и упрощенной систем налогообложения нами проанализированы 1996 и 2005 гг. В таблицах 3 и 4 отражены суммы налогов, которые пришлось бы перечислить в бюджет предприятию по общей системе налогообложения.

Таблица 3

Налоги в 1996 г. по общей системе налогообложения

Вид налога	Сумма налога, руб.	Доля налога, %
Налог на добавленную стоимость	1 881 161	41,86
Налог на прибыль	991 734	22,07
Отчисления в социальные фонды	1 316 253	29,29
В том числе:		
Пенсионный фонд	966 363	21,50
ФСС	179 943	4,00
ФОМС	119 962	2,67
ГФЗН	49 985	1,12
Налог на имущество	78 335	1,74
Прочие налоги	226 313	5,04
<i>Всего</i>	4 493 796	100

Таблица 4

Налоги в 2005 г. по общей системе налогообложения

Вид налога	Сумма налога, руб.	Доля налога, %
Налог на добавленную стоимость	1 693 045	48,10
Налог на прибыль	680 446	19,4
Единый социальный налог	837 850	23,8
В том числе:		
Федеральный бюджет	644 871	18,3
ФСС	102 886	3,0
ФФОМС	26 123	0,7
ТФОМС	63 970	1,8
Налог на имущество	86 168	2,4
Прочие налоги (страховые взносы от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний + транспортный налог + земельный налог)	218 480	6,2
<i>Всего</i>	3 515 989	100

Данные таблиц 3 и 4 свидетельствуют о том, что предприятие по общеустановленной системе налогообложения в 2005 г. уменьшило свои налоговые платежи по сравнению с 1996 г. на 977 807 руб. Это произошло за счет снижения ставок по основным налогам: по НДС с 20 до 18%; по налогу на прибыль организаций с 35 до 24%; по отчислениям в фонды социального страхования и обеспечения (по состоянию на 1996 г.) с 38,5 до 26% по ЕСН (по состоянию на 2005 г.).

Налоговые платежи при переходе малого предприятия на специальный налоговый режим в виде упрощенной системы налогообложения отражены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5

**Налоги в 1996 г. по упрощенной системе налогообложения,
учета и отчетности**

Вид налога	Сумма налога, руб.	Доля налога, %
Единый налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	293 712	15,99
Отчисления в социальные фонды	1 316 253	71,68
В том числе:		
Пенсионный фонд	966 363	52,63
ФСС	179 943	9,80
ФОМС	119 962	6,53
ГФЗН	49 985	2,72
Прочие налоги	226313	12,33
<i>Всего</i>	1 836 287	100

Таблица 6

Налоги в 2005 г. по упрощенной системе налогообложения

Вид налога	Сумма налога, руб.	Доля налога, %
Единый налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	146 856	17,9
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование:		
на страховую часть трудовой пенсии	451 355	55,3
на накопительную часть трудовой пенсии	428 411	52,5
	22 944	2,8
Прочие налоги (страховые взносы от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний + транспортный налог + земельный налог)	218 480	26,8
<i>Всего</i>	816 691	100

Данные таблиц 5 и 6 показывают, что налоговые платежи предприятия снижаются при применении им специального налогового режима по сравнению с общепринятой системой налогообложения и по состоянию на 1996 г. более чем в два раза (2,45) и по состоянию на 2005 г. более чем в четыре (4,31). Рассчитанные показатели налоговой нагрузки на деятельность малого предприятия представлены на рисунке 3 — по отношению к выручке, на рисунке 4 — по отношению к добавленной стоимости. Первый показатель является законодательно установленным, второй — экономически обоснованным.

Таким образом, налоговая нагрузка по общей системе налогообложения в 1996 г. составила от 30 до 40 % и снизилась к 2005 г. до 24—32 % объемов работ. Реформирование упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности 1996 г. привело к снижению налоговой нагрузки к 2005 г. вдвое с 15—20 до 6—9 %. Следовательно, налоговая политика государства способствует развитию малого бизнеса в Российской Федерации. Так, применение упрощенной системы налогообложения в ООО «ВК-Спецстрой» способствовало обновлению основных фондов, повышению заработной платы работникам предприятия.

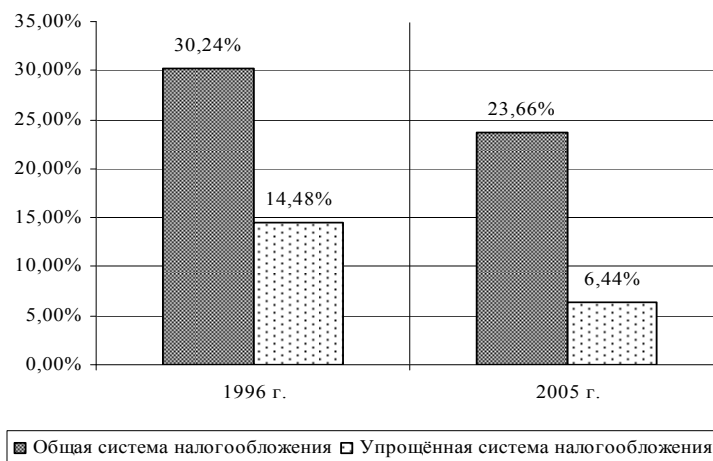


Рис. 3. Налоговая нагрузка на деятельность предприятия (к выручке)

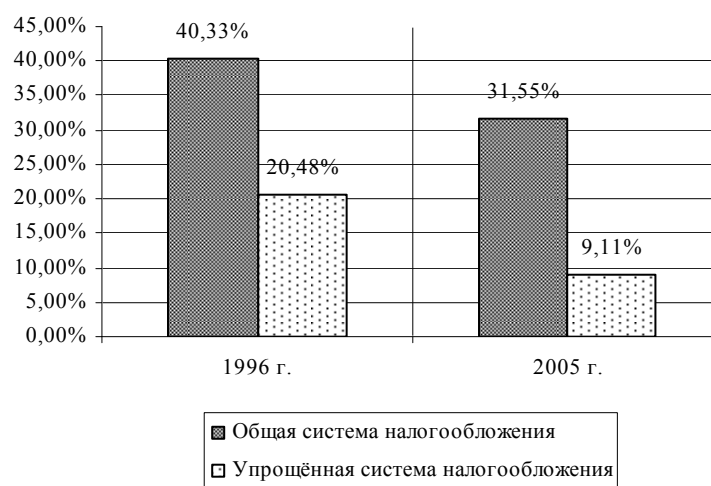


Рис. 4. Налоговая нагрузка на деятельность предприятия
(к добавленной стоимости)

Е.М. Андреева

Реформирование механизма принятия и финансирования государственных региональных программ Калининградской области

Сегодня в Калининградской области действуют 36 областных программ с общей суммой финансирования 1 249 013 тыс. руб. Итого доля расходов на реализацию областных программ от всех расходов областного бюджета 2006 г. составляет 8,26 %¹. С помощью их осуществления предпринята попытка решить, может быть, не все, но большинство проблемных во-

¹ Данные Министерства финансов области по состоянию на 1 января 2006 года.

просов жизнедеятельности региона. Приняты и работают областные программы в сфере сельского хозяйства, социальной защиты населения, здравоохранения, образования, культуры. Так, по состоянию на декабрь 2005 г. в регионе реализовывались областные программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения Калининградской области на 2006—2010 годы», «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда в Калининградской области на 2003—2010 годы», «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера и развитие донорства крови и ее компонентов в Калининградской области (2003—2007 годы)», «Здоровый ребенок», «Содействие трудовой занятости осужденных к наказанию в виде лишения свободы на 2004—2006 годы», Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 гг. и другие. Размеры расходов на реализацию программ и их направленность отражены в таблице 1.

Таблица 1

Структура и финансирование областных программ 2006 г.

Сфера	Предусмотрено в бюджете 2006 г. (тыс. руб.)	Доля расходов от всех программ (%)	Профинансировано по состоянию на 1 июня 2006 г. (тыс. руб.)	% от запланированного
Культура	12 910,00	1,03	0,00	0,00
Здравоохранение	89 961,00	7,20	17 600,67	19,56
Социальная сфера	152 519,00	12,21	272,25	0,18
Сельское хозяйство	108 100,00	8,65	0,00	0,00

Окончание табл. 1

Сфера	Предусмотрено в бюджете 2006 г. (тыс. руб.)	Доля расходов от всех программ (%)	Профинансировано по состоянию на 1 июня 2006 г. (тыс. руб.)	% от запланированного
Земельные отношения	10 200,00	0,82	0,00	0,00
Строительство, коммунальное хозяйство	857 990,00	68,69	117 793,22	13,73
Государственное управление	9 000,00	0,72	0,00	0,00
Туризм	3 850,00	0,31	401,82	10,44
Поддержка малого предпринимательства	4 483,00	0,36	82,00	1,83
<i>Всего</i>	1 249 013,00	100,00	136 149,96	10,90

Определение областной государственной программы содержится в Законе Калининградской области от 1 июня 1998 г. № 72 «Об областных государственных программах и заказах».

В соответствии со статьей 2 названного закона, областная государственная программа это увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение приоритетных задач Калининградской области в сфере регионального, экономического, экологического, социального и культурного развития области, частично или полностью финансируемый за счет средств областного бюджета.

Таким образом, исходя из определения, можно дать следующую характеристику областной программы:

— областная программа — это комплекс соответствующих мероприятий в обозначенной сфере экономических отношений;

— исполнение программы осуществляется за счет средств областного бюджета, таким образом, программу можно считать своего рода финансовым планом, принятым на определенный срок;

— областная программа призвана решать конкретную задачу, поэтому расходы бюджета на ее выполнение носят срочный характер.

Тем не менее необходимо отметить, что многие мероприятия областных программ не соответствуют приведенному определению, а также той роли, которую они должны играть. Как уже было сказано выше, программа — это комплекс мер для решения конкретной задачи. Соответственно, по ее достижении расходы по данному направлению прекращаются. Таким образом, нельзя в рамках мероприятий программы финансировать расходы, которые носят постоянный характер. Так, например, подпунктом 1.4 пункта 2.1 областной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2005—2007 гг., принятой Законом Калининградской области от 21 июня 2001 г. № 54, предусмотрено в числе мероприятий, финансируемых за счет средств областного бюджета, «обеспечение деятельности областного учреждения «Фонд поддержки малого предпринимательства». Однако финансирование бюджетных учреждений, созданных органами государственной власти субъектов Российской Федерации, является их обязанностью вне рамок программ. Такая областная программа, как «Развитие архивного дела в Калининградской области», принятая Законом Калининградской области от 28 октября 2003 г. № 183, в числе своих целей ставит сохранение и пополнение архивного фонда Калининградской области, создание условий для использования документальных источников в научных и практических целях. В соответствии с Законом Калининградской области от 28 марта 1995 г. № 6 «Об архивном

фонде Калининградской области» эти цели не носят временного характера и относятся к полномочиям Калининградской области. Аналогично с областной программой «Здоровый ребенок» на 2005—2008 годы», принятой Законом Калининградской области от 30 ноября 2004 г. №460. Цели данной программы — сохранение и улучшение репродуктивного здоровья населения Калининградской области, увеличение его воспроизводства, снижение материнской и младенческой заболеваемости и смертности, стабилизация демографических показателей; восстановление и укрепление здоровья детей на основе комплексного решения медицинских, педагогических, социальных проблем материнства и детства; снижение заболеваемости населения, связанной с микронутриентной недостаточностью йода. Такие масштабные задачи вряд ли можно отнести к краткосрочным. Расходы на достижение названных показателей должны предусматриваться в областном бюджете ежегодно, а не вплоть до 2008 г.

Многие мероприятия областных программ без колебания можно отнести к приоритетным направлениям развития региона на многие годы, и именно в силу этого обстоятельства их финансирование должно осуществляться путем прямого отражения данных расходов в бюджете на текущий год.

Анализ действующих в области программ показывает, что, как правило, структура областной программы строится по следующим принципам.

Вначале формируется паспорт программы, который содержит информацию о заказчике, разработчике и исполнителе программы, ее основных целях и задачах, сроках реализации, объемах и источниках финансирования мероприятий. В паспорте определяются конечные результаты программы, а также формы контроля за ее реализацией.

Далее следует вводная часть программы, в которой раскрывается содержание проблемы, обосновывается необходимость ее решения программными методами, описывается механизм реализации программы.

Заключительная часть программы — это перечень мероприятий, составляемый, как правило, в виде таблицы. Он вклю-

чает в себя наименование мероприятия, период его реализации, требуемый объем денежных ресурсов по каждому мероприятию (если оно предполагает финансовое обеспечение), а также источник финансирования (бюджетный либо внебюджетные источники). Названный раздел кажется наиболее важным, так как имеет прямую связь с расходами областного бюджета. Итоговые суммы расходов на выполнение программы должны совпадать с расходами, заложенными в областном бюджете на текущий финансовый год. Однако здесь и возникают проблемы, связанные с реализацией долгосрочных областных программ.

Так как программы, как правило, носят долгосрочный характер, они содержат суммы расходов, выходящие за пределы финансового года. В результате получается, что объем финансирования на программу, определенный в самой программе, не совпадает с расходами на ее реализацию, заложенными в бюджете. Как правило, в связи с тем, что бюджет Калининградской области является дотационным, цифры бюджета на реализацию программы меньше цифр самой программы.

Имеются сложности не только социально-экономического характера, заключающиеся в том, что не получается выполнить намеченные мероприятия программы, но и правовые.

В соответствии с Законом Калининградской области «Об областных программах и заказах», областные программы утверждаются законом области. Также законом области утверждается областной бюджет на соответствующий финансовый год. Таким образом, на практике закон о программе вступает в противоречие с законом о бюджете на соответствующий финансовый год. Например, Законом Калининградской области от 14 февраля 2004 г. № 366 «Об утверждении региональной целевой Программы «Социальное развитие села Калининградской области до 2010 года» предусмотрены расходы из областного бюджета на реализацию программы в 2006 г. в сумме 88,362 млн руб., в то время как Законом Калининградской области «Об областном бюджете на 2006 год»

от 19 декабря 2005 г. № 705 утверждены расходы на реализацию данной программы в сумме 61,690 млн рублей. И так в отношении большинства программ. Расхождения законов показано в таблице 2¹.

Таблица 2

**Сравнительный анализ расходов на реализацию
областных программ, предусмотренных в законах
об утверждении программ и в областном бюджете на 2006 г.***

Программа	Предусмотрено в Законе об утверждении программы (тыс. руб.)	Предусмотрено в Законе о бюджете на 2006 г. (тыс. руб.)	Расхождение (тыс. руб.)	% расхождения
Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера и развитие донорства крови и ее компонентов	79 258,00	54 708,00	24 550,00	30,97
Содействие трудовой занятости осужденных к наказанию в виде лишения свободы	4 953,00	2 477,00	2 476,00	49,99
Информатизация органов государственной власти Калининградской области	25 923,20	6 000,00	19 923,20	76,85
Социальное развитие села	88 362,00	61 690,00	26 672,00	30,18

¹ Данные Министерства финансов Калининградской области за 2006 г.

Окончание табл. 2

Программа	Предусмотрено в Законе об утверждении программы (тыс. руб.)	Предусмотрено в Законе о бюджете на 2006 г. (тыс. руб.)	Расхождение (тыс. руб.)	% расхождения
Программа обеспечения жильем молодых семей	477 700,00	11 900,00	465 800,00	97,51
Программа государствен- ной поддержки малого предпринимательства в Калининградской области	8 300,00	4 483,00	3 817,00	45,99
Областная инвестиционная программа	533 680,00	786 190,00	-252 510,00	-47,31
Программа переселения граждан из ветхого и ава- рийного жилищного фонда в Калининградской области	1 621 000,00	86 000,00	1 535 000,00	94,69

* В таблице программы приводятся выборочно.

Проблема еще и в том, что в законе об областном бюджете на текущий год средства на финансирование программы предусматриваются одной строкой, то есть итого средств на программу без разбивки по мероприятиям. В то время как в самой программе суммы расходов разбиты по каждому мероприятию в отдельности. Соответственно общее расхождение в суммах финансирования ведет к неясности с точки зрения осуществления бюджетного процесса в каких объемах и какое мероприятие финансировать. С точки зрения юридической техники в данном случае необходимо проводить работу по внесению изменений в

Закон области об утверждении соответствующей программы с целью его приведения в соответствие с законом о бюджете. На наш взгляд, не совсем обоснованно пунктом 20 постановления Правительства Калининградской области от 27 января 2006 г. № 25 «О мерах по реализации Закона Калининградской области «Об областном бюджете на 2006 год» министерствам и ведомствам — разработчикам региональных целевых программ — до 1 марта 2006 г. предписывается разработать и представить в установленном порядке на утверждение в Правительство Калининградской области проекты постановлений Правительства Калининградской области, предусматривающие распределение ассигнований на финансирование мероприятий областных целевых программ, предусмотренных Законом Калининградской области «Об областном бюджете на 2006 год», по которым средства предусмотрены в Законе Калининградской области «Об областном бюджете на 2006 год» ниже уровня, запланированного в областных целевых программах на 2006 г. Безусловно, решить проблему уточнения ассигнований хотя бы таким способом необходимо, так как иначе вообще невозможно осуществить расходы из областного бюджета. Тем не менее вызывает сомнение возможность внесения изменений в программу, утвержденную законом, посредством принятия нормативного акта органа исполнительной власти, который ниже по юридической силе.

Кроме того, по некоторым мероприятиям областных программ вообще не находится средств для их финансирования, соответственно законом об областном бюджете приостанавливаются действие соответствующих положений законов об утверждении программ. Так, например, статьей 42 Закона Калининградской области приостановлено с 1 января по 31 декабря 2006 г. действие некоторых положений Закона Калининградской области от 2 сентября 1996 г. № 66 «О поддержке малого предпринимательства в Калининградской области», а также некоторых статьей Закона Калининградской области от 15 июля 2002 г. № 171 «О государственной поддержке организаций, осуществляющих инвестиции в форме капитальных вложений на территории Калининградской области».

Безусловно, названная проблема несоответствия требует решения. С экономической точки зрения занижение расходов на реализацию программ по сравнению с запланированными при ее принятии может привести к снижению социально-экономических показателей развития региона, социальной напряженности, другим негативным последствиям. Таким образом, необходимо строгое соответствие показателей областного бюджета и утвержденных областных программ. Требуется правильное бюджетное планирование, слаженная работа всех звеньев бюджетной системы области по выработке мер экономического и юридического характера для недопущения имеющихся расхождений. Эту цель ставит перед собой и проводимая реформа механизма принятия и финансирования областных программ.

В настоящее время в Правительстве области обсуждается вопрос о том, что долгосрочные областные программы должны содержать конкретные расходы только на первый год их реализации, что будет соответствовать областному бюджету. На последующие годы предлагается принимать программы только с наименованиями мероприятий без указания сумм финансирования. Данное предложение отчасти является обоснованным. Согласно бюджетному законодательству, бюджет любого уровня утверждается на один год, соответственно единственно достоверные цифры по расходам — это цифры утвержденного бюджета. Таким образом, наиболее реалистичной будет такая программа, которая содержит информацию о ее финансировании в течение текущего финансового года. Тем не менее, при принятии такого решения необходимо учитывать следующее. В настоящее время, в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, бюджетной политикой, определенной в ежегодном послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации, бюджетном послании Губернатора области Калининградской областной думе, в Калининградской области проводится реформа по переходу к среднесрочному и долгосрочному финансовому планированию. В Правительстве Калининградской области готовится проект постановления об утвер-

ждении положения о разработке перспективного финансового плана Калининградской области и проекта закона Калининградской области об областном бюджете на очередной финансовый год. Согласно названному документу вводятся такие понятия, как «перспективный финансовый план Калининградской области», «плановый период», «принимаемые обязательства». В частности, под плановым периодом понимается очередной год и последующие четыре года, а под принимаемыми обязательствами — принимаемое увеличение объема действующих обязательств в плановом периоде. Перспективный финансовый план будет приниматься на плановый период. Предполагается, что проект перспективного плана будет разрабатываться Министерством финансов Калининградской области, рассматриваться Бюджетной комиссией при Губернаторе области и одобряться Правительством области. Утверждение такого документа позволит спрогнозировать развитие Калининградской области на среднесрочную перспективу, то есть на пять лет. Особенно важно, что при составлении перспективного финансового плана должны учитываться расходы по планируемым и принятым областным программам. Соответственно, будет возможно принятие программ, предусматривающих объем финансирования на срок до 5 лет.

Реформируется сегодня и еще одна часть процесса реализации областных программ. Законом Калининградской области от 1 июня 1998 г. № 72 «Об областных государственных программах и заказах» предусмотрено обязательное утверждение областных программ областной Думой. То есть областные программы принимаются законами Калининградской области. Аналогичная норма содержится в Законе Калининградской области «О бюджетном процессе в Калининградской области» от 7 июня 2002 г. № 156.

Названные законы вступают в некоторое противоречие со статьей 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации. В данной статье говорится о том, что долгосрочные целевые программы разрабатываются органом исполнительной власти, органом местного самоуправления и подлежат утверждению

соответствующим законодательным (представительным) органом, представительным органом местного самоуправления. Из приведенного положения следует, что в законодательстве содержится обязанность субъектов Российской Федерации утверждать соответствующими законами только долгосрочные региональные программы. В отношении краткосрочных и среднесрочных программ никаких особых указаний нет. Это обстоятельство в принципе позволяет субъектам утверждать региональные программы соответствующими нормативными актами органов исполнительной власти, то есть, например, постановлениями Правительства области. В связи с этим подход Калининградской области к механизму принятия областных программ в настоящее время пересматривается. Так, в Правительстве области ведется работа к изменению существующего порядка: разработан и в ближайшее время будет принят Калининградской областной думой проект закона Калининградской области «О признании утратившими силу отдельных законов Калининградской области», которым планируется отменить Закон Калининградской области «Об областных государственных программах и заказах» и внести изменения в Закон Калининградской области «О бюджетном процессе в Калининградской области».

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны таких нововведений. С принятием названного выше закона, безусловно, упростится порядок принятия областных программ, они будут приниматься Правительством области, что ускорит их реализацию. Кроме того, утверждение программ органом исполнительной власти позволит строго контролировать соответствие расходов на реализацию программы с расходами бюджета, так как проект областного бюджета также разрабатывается органами исполнительной власти. Соответственно не будет расхождения цифр в бюджете и программе.

С другой стороны, как правило, программы ставят перед собой актуальные и значимые цели для конкретной группы людей. Передача работы с программами в полном объеме в органы исполнительной власти не позволит в должной мере учесть интересы населения области. Более полной информа-

цией о проблемах людей обладают народные избранники, в данном случае, депутаты областной Думы, которые тесно связаны с избирателями, проводят конкретную работу по выявлению их потребностей. Депутаты при рассмотрении областных программ всегда вносили в них ряд поправок, которые готовились после работы с избирателями.

Существует и правовая проблема. Так, в законодательстве в настоящее время отсутствует определение долгосрочной программы, а точнее, определение долгосрочности. Под долгосрочностью можно понимать период более трех лет, пяти лет и так далее. С отменой областных законов, регулирующих механизм принятия программ, единственным нормативным актом, регулирующим данный процесс, останется Бюджетный кодекс Российской Федерации (в частности, статья 179). Соответственно, возникнет вопрос о понятии долгосрочности. Представляется, что с учетом перехода Российской Федерации на систему среднесрочного планирования, долгосрочными можно считать программы, принимаемые на период более пяти лет. Такое мнение можно обосновать тем, что перспективный финансовый план, о котором говорилось выше, будет разрабатываться на срок до пяти лет, соответственно, перспектива с областными финансами будет с большой долей вероятности просчитана на пять лет. Программы, выходящие за названные временные рамки, необходимо признавать долгосрочными. Тем не менее законодатель ответа на обозначенный вопрос не дает. Названный пробел должен быть устранен в ближайшее время, на наш взгляд, не в областном, а в федеральном законодательстве.

Примечательно, что рассматриваемый пробел в законодательстве в настоящее время планируется устранить путем принятия Калининградской областной думой проекта закона «О принципах организации стратегического планирования в Калининградской области». Статьей 10 проекта вводится понятие «долгосрочной целевой программы Калининградской области», под которой понимается увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс мероприятий, на период свыше 10 лет.

Отмена Закона Калининградской области «Об областных программах и заказах» потребует решение и еще одного вопроса, а именно, что делать с уже действующими целевыми программами, утвержденными областными законами. Означает ли отмена порядка обязательного утверждения программ законами области также и отмену порядка внесения изменений в действующие программы посредством принятия закона области. По общему правилу изменить закон можно только нормативным актом одинаковой юридической силы. Поменять нормы закона области локальным нормативным актом нельзя. Полагаем, что даже если новые областные программы будут приниматься постановлениями Правительства Калининградской области, в действующие программы вноситься изменения должны только посредством подготовки и принятия соответствующего закона области. В настоящее время в Правительстве области обсуждается вопрос об отмене всех действующих программ и принятии новых с 1 июля 2007 года. Насколько обоснованным будет такое решение? Безусловно, некоторые мероприятия областных программ уже не соответствуют действующему законодательству, часть региональных программ морально устарела, потеряла свою актуальность и значимость и требует корректировки. Тем не менее значительная доля программ социально востребована и они успешно работают на благо области. Будут ли соответствовать трудовые затраты и расходы, понесенные на создание и принятие действующих программ, новым расходам и трудовым затратам, которые потребуются на их полное обновление? Кроме того, в результате работы по разработке и принятию новых программ на какое-то время регион может остаться без финансирования значимых направлений.

Все обозначенные проблемы не дают в полном объеме финансировать действующие областные программы. Так, при общем объеме ассигнований, запланированных на реализацию областных программ в Законе Калининградской области «Об областном бюджете на 2006 год» в сумме 1249013 тыс. руб., открыто финансирование по программам на сумму 136 149,96 тыс.

руб., что составляет 10,9 % от годового финансирования¹. Подробнее структура произведенных расходов на программы отражена в таблице 1.

В заключение хотелось бы отметить, что любой процесс реформирования направлен на улучшение и совершенствование существующих отношений. Полученный результат зависит от многих факторов, одним из которых является своевременное выявление существующих проблем и их грамотное решение. Будем надеяться, что процесс реформирования механизма принятия и финансирования областных программ в ближайшее время принесет положительные результаты.

А.Л. Юданова

Инвестиции в образование как важнейший фактор экономического роста региона

Экономисты традиционно разделяют три фактора производства: землю, труд и физический капитал. В современных условиях произошли заметные сдвиги в структуре факторов, определяющих конкурентоспособность и позиции регионов или стран на рынке. В первую очередь это относится к относительному снижению значения фактора дешевого сырья и дешевой рабочей силы и усилению образовательного фактора. В 60—80-е гг. прошлого столетия за рубежом появились новые теории экономического роста (Р. Лукас, Г. Беккер, Т. Шульц), доказывающие, что основным фактором экономического роста является человеческий капитал.

Человеческий капитал можно определить как знания, навыки, компетенции и свойства индивидуумов, которые способствуют созданию личного, социального и экономического благосостояния.

¹ Данные Министерства финансов области по состоянию на 1 июня 2006 года.

Изменения экономических и социальных условий придало человеческому капиталу центральное значение в достижении экономического успеха как для отдельных личностей, так и для стран и регионов. В развитых странах в настоящее время человеческий капитал, по расчетам Всемирного банка, составляет около 74—76% национального богатства [1, с. 6]. Исследования в странах ОЭСР показывают, что улучшение человеческого капитала является одним из ключевых факторов, лежащих в основе экономического роста в последние десятилетия во всех странах ОЭСР, но особенно в Германии (в 1980-х гг.), Италии, Греции, Нидерландах (в 1980-х гг.) и Испании, где благодаря росту человеческого капитала произошло ускорение экономического роста на более чем половину процентного пункта по сравнению с предыдущим десятилетием [2]. Для стран ОЭСР в целом можно сделать вывод, что каждый год очного обучения (соответствующий повышению человеческого капитала на 10%) связан с повышением производства на душу населения на 6%.

Модели теории человеческого капитала позволяют оценить на теоретическом уровне эффективность инвестиций в человеческий капитал с точки зрения улучшения благосостояния в будущем. В формировании человеческого капитала 56% приходится на образовательный фактор [расчет по 3, с. 79] позволяет утверждать, что сфера образования является ведущей отраслью производства человеческого капитала. Образование имеет как внутреннюю, так и внешнюю отдачу. В первом случае речь идет о той пользе, которую получает индивид, во втором — об эффекте, который оказывает на макроуровне более образованная рабочая сила, в частности на экономический рост.

Как правило, для оценки человеческого капитала используют следующие показатели: совокупный уровень охвата населения образованием; среднее количество лет завершеного образования для взрослого населения; доля рабочей силы, имеющей начальное, среднее или высшее образование; оценка качества образования на основе результатов тестов учащихся. Также ООН разработан обобщающий показатель — индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Однако при анализе влия-

ния этих показателей на экономический рост возникает ряд трудно преодолимых аналитических проблем, а именно:

1) причинно-следственная зависимость не всегда очевидна;
2) роль человеческого капитала может быть скрыта из-за его взаимодействия с другими факторами: адаптацией к новым технологиям, совершенствованием организации труда, более эффективным размещением физического капитала;

3) завершённый уровень образования является крайне неудовлетворительным показателем с точки зрения роли знаний и навыков;

4) существует ошибка измерения из-за отсутствия единства классификации завершённого образования в разных странах [4].

При исследовании эффективности инвестиционных вложений в образование специалисты анализируют влияние следующих факторов.

1. *Соотношение стоимости обучения и рыночной оценки интеллектуального труда*, последующего за этапом обучения. Согласно результатам исследований ученых разных стран, 60 % разницы в доходах людей приходится на образование, а 40 % — на все остальные факторы (здоровье, природные способности, социальное происхождение) [5]. Доход, получаемый специалистом с высшим образованием, есть «капитализированная прибыль» на инвестиции в высшее образование, отложенная и накопленная за весь период обучения в вузе с учетом ставки процента. В соответствии с этим инвестиции в образование целесообразны, если норма отдачи от образования (R) не меньше совокупных затрат на образование (C) (или норма доходности инвестиций в образование не менее рыночной ставки процента) [6, с. 13].

$$R = \sum_{t=1}^N \frac{W_t - W_0}{(1 - i_t)} = \frac{W_t - W_0}{i_t} \left[1 - \frac{1}{(1 + i_t)^t} \right] \xrightarrow{t \rightarrow \infty} \frac{W_t - W_0}{i_t}, \quad (1)$$

где R — норма отдачи от образования;

W_t — заработок лица с образованием в течение t лет;

W_0 — заработок лица без образования;

i_t — рыночная ставка процента в год t ;

t — количество лет обучения;

N — возраст, в котором человек прекращает свою трудовую деятельность, уходя на пенсию (65 лет).

Первоначально учитывался только факт получения образования. Впоследствии новые модели человеческого капитала обращают внимание на такие факторы, влияющие на последующий доход, как количество лет обучения, уровни и качество образования. А ряд американских социологических исследований говорит о значимости качества образования, выражаемого именно в статусе вуза.

Частная норма отдачи образования в США для получения степени бакалавра составляет от 11,8 до 13,4%, для однодипломного последипломного уровня — 8%, для магистра — 7,2% и для доктора философии — 6,6% [7, с. 254]. Так, при конкурсе в один из самых престижных университетов мира, Гарвардский, 200 человек на место, стоимость обучения там составляет 75 тыс. долларов в год, что предопределяет высокие заработки выпускников этого вуза, окупающие стоимость обучения. Такую же параллель можно провести между стоимостью обучения в престижных российских вузах, находящихся в Москве, и впоследствии получаемой заработной платой выпускниками (табл. 1).

Таблица 1

**Стоимость обучения на внебюджетной основе в вузах Москвы
(дневное отделение, оплата за год)¹**

Вуз	Оплата обучения за год, дол.
Московский государственный институт международных отношений (МГИМО) МИД России (в зависимости от факультета)	6000—7500
Российская экономическая академия (РЭА) им. Г.В. Плеханова	5000

¹ Стоимость обучения приведена на январь 2004 г.

Окончание табл. 1

Вуз	Оплата обучения за год, дол.
Государственный университет — Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)	до 6000
Финансовая академия при Правительстве РФ	4000
Российский университет дружбы народов (в зависимости от специальности: «Журналистика», «Бухгалтерский учет», «Экономика», «Финансы и кредит»)	3000—4000
Московская государственная юридическая академия	3000
Российская таможенная академия	64000 руб.
Российская академия театрального искусства	2000—2500
Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина (в зависимости от факультета)	52000—80000 руб.
Академия труда и социальных отношений (специальность «Финансы и кредит»)	1800
Московский государственный университет культуры и искусства (в зависимости от специализации)	23400—32000 руб.
Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы (в зависимости от специальности: «Менеджмент организации», «Финансы и кредит», «Мировая экономика»)	1500—2300\$
Московский государственный университет леса (в зависимости от специальности: «Мировая экономика», «Бухгалтерский учет», «Экономика»)	16600—33000 руб.

О росте значимости частных инвестиций в образование в Калининградской области свидетельствует и тот факт, что число студентов, обучающихся в калининградских вузах на платной основе, в последние годы стал превышать тот же общий показатель по России (табл. 2).

Таблица 2

**Доля обучающихся на платной основе в составе обучающихся
государственных и негосударственных вузов, %**

	2000		2001		2002		2003	
	Всего	В гос. вузах	Всего	В гос. вузах	Всего	В гос. вузах	Всего	В гос. вузах
Российская Федерация	21,6	11,7	24	12,4	23,7	11,6	25,5	12,2
Калининградская область	16,4	10,2	22,8	9,5	26,6	11,1	29,4	13

2. Сумма превышения дохода (зарботной платы) более высокообразованного работника над доходом менее образованного работника. Этот тезис основывается на том, что различия в заработной плате отражают различия в производительности труда этих работников [8, с. 43—44]. «Денежный доход от образования» выявляется как разность в пожизненных заработках тех, кто имеет неодинаковое образование. Из формулы 1 можно вывести упрощенную формулу, которая рассчитывает норму отдачи от высшего образования по сравнению со средним образованием:

$$R = \frac{W_{\text{выш.}} - W_{\text{ср.}}}{\Delta C},$$

где $R_{\text{выш}}$ — норма отдачи от высшего образования;

$W_{\text{выш}}$ — пожизненные заработки лиц с высшим образованием;

$W_{\text{ср}}$ — пожизненные заработки лиц со средним образованием;

ΔC — разница в сумме затрат на высшее и среднее образование.

В некоторых странах различия в заработной плате, отражающие разницу в уровне образования и показывающие высокую отдачу от инвестиций в определенные профессиональные навыки, весьма велики. Данные показывают, что дополнительный год обучения связан в среднем с увеличением заработков на 5—15 % [9].

3. *Степень узости специализации образовательного проекта.* Как показывает опыту Всемирного банка в сфере образовательных инвестиций, узость специализации образовательного проекта обратно пропорциональна его эффективности [10, с. 36—37].

4. *Уровень внешней и внутренней эффективности.* Внутренняя эффективность показывает соотношение между затратами на образование и его качеством. Для повышения внутренней эффективности необходимо обеспечивать качественное высшее образование. Деньги, вложенные в образование, не станут капиталом, приносящим доход, если человек окажется невостребованным на рынке труда. Для оценки востребованности специалистов на рынке труда используется такой критерий, как уровень *внешней эффективности* [10]. При этом низкий уровень внешней эффективности образования способен девальвировать самые высокие показатели внутренней эффективности, поскольку высокие показатели качества знаний могут социально обесцениться низкой реальной востребованностью этих знаний в конкретном обществе.

Данные по Калининградской области показывают наибольшую занятость лиц с высшим образованием среди всех других слоев населения. В таблице 3 обобщено распределение отдельных категорий населения Калининградской области, в том числе и безработных, в соответствии с уровнем образования. Следует отметить, что без учета неполного высшего образования (в связи с его относительной редкостью) доля безработных с высшим образованием наименьшая.

Таблица 3

Распределение отдельных категорий населения по уровню образования по Калининградской области, 2003 г. (в % к итогу)¹

Категория населения	Всего	Образование						
		Высшее профессиональное	Неполное высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Начальное профессиональное	Среднее (полное) общее	Основное общее	Начальное общее, не имеют начального
Экономически активное	100	22,4	2,9	27,2	9,1	25,3	11,7	1,4
Занятые в экономике	100	23,7	2,2	32,1	7,2	25,7	8	1,1
Безработные	100	9,5	0,9	26,8	14,7	35,7	12,4	...

Однако в динамике доля безработных с высшим образованием в последние годы имеет тенденцию к некоторому увеличению, в то время как доля безработных без образования и с основным общим — снижается. Рост невостребованных выпускников вузов Калининградской области отражен в таблице 4.

Таблица 4

Численность безработных — выпускников учебных заведений по Калининградской области (на начало года, чел.)

Показатель	2003	2004
Безработных, состоявших на учете, всего	9658	8638
Из них безработных — выпускников учебных заведений	582	518

¹ По данным выборочного обследования по проблемам занятости.

Окончание табл. 4

Показатель	2003	2004
В том числе выпускники:		
школ	182	141
выпускники высших учебных заведений	62	76
выпускники средних специальных учебных заведений	161	164
учреждений начального профессионального образования	177	137

Таким образом, приходится констатировать низкую эффективность высшего образования в Калининградской области, проявляющуюся в несоответствии (как количественном, так и качественном) выпуска специалистов местных вузов потребностям рынка труда. Наблюдается прямопропорциональная зависимость: чем выше уровень получаемого образования, тем в меньшей степени номенклатура специальностей и число подготавливаемых специалистов соответствует структуре спроса рынка труда. Такая ситуация отчасти объясняется геополитическим положением Калининградской области: рынок образовательных услуг сосредоточен исключительно на обслуживании местного населения. И наряду с этим наблюдается перенасыщение регионального рынка труда специалистами с высшим гуманитарным образованием (экономисты, юристы, психологи), подготовка которых, с одной стороны, относится к малозатратным областям образовательного бизнеса, а с другой — наиболее востребована у населения.

Во всех развитых странах инвестиции в образование — одно из наиболее эффективных мероприятий как с точки зрения самого человека, так и общества в целом. В той мере, в какой могут быть оценены факторы, считается, что социальные последствия обучения (здоровье, преступность, социальная сопричастность) могут быть столь же велики (если не больше), как и воздействие на производительность труда. Высшее образование, выражая и общественные, и индивиду-

альные интересы, является ключевым фактором стимулирования исследований и инноваций, направленных на ускорение роста национального дохода.

В России образование долгое время было бесплатным для обучающегося. Сегодня, когда вузы предоставляют возможность учиться на платной основе, человек может принимать активное участие в формировании своего человеческого капитала. Индивид, рассматривая образование как инвестицию, будет продолжать обучение до тех пор, пока предельный доход от дополнительного года обучения будет превышать его предельную стоимость. Однако под влиянием рыночных сил — при невостребованности на рынке труда тех же молодых дипломированных экономистов, юристов, психологов — будет понижаться их стоимость/заработная плата. Поэтому все лица, заинтересованные в качественном обучении специалистов, необходимых на региональном рынке труда, а именно сами обучающиеся, государственные и региональные власти, работодатели, вузы и др., должны скоординировать и направить усилия на обеспечение как внутренней, так и внешней эффективности образования.

Список литературы

1. Давыдов Ю.С. Власть культуры в университете. М.; Пятигорск, 2004.
2. OECD Links between Policy and Growth: Cross-country Evidence, draft paper for Working Party 1, Economics Department, 2000.
3. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1976.
4. Temple, J. Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD // F. Helliwell (ed.) The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being: International Symposium Report, Human Resources Development Canada and OECD, 2001.
5. Давыдов А.Ю. Образовательный фактор в формировании и развитии человеческого капитала. Пятигорск, 2001.
6. Шуляковский Б.О. Социально-экономическая эффективность послевузовского профессионального образования высшей школы: Автореф. дис. ...канд. экон. наук. СПб., 2002.

7. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.

8. Щетинин В.П. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12.

9. Krueger A., Lindahl M. Education for Growth in Sweden and the World. NBER Working Paper No. 7190. 1999.

10. Глинчикова А.Г. Природные ресурсы и человеческий капитал // Свободная мысль. 1999. № 3.

Е.В. Стенура

Капитализация предприятий: расширение возможностей анализа

Введение

Для российской и англо-американской экономических школ характерны различные подходы к оценке финансовых результатов деятельности предприятия. Прежде всего, речь идет о преимущественном использовании в России концепции прибыли и применении на Западе концепции стоимости. Западные понятия и показатели проникают в экономическую практику российских предприятий, поэтому требуется развитие методологической базы, которая была бы связана с данными понятиями и учитывала бы российскую специфику.

Одним из примеров экспансии западного экономического инструментария на российскую почву является понятие «капитализация», тесно связанное с концепцией стоимости предприятия.

Область применения понятия

Существует множество определений понятия капитализации, но все они сводятся к двум аспектам: 1) капитализация как процесс и 2) условно говоря, капитализация как результат. В первом аспекте (как процесс) понятие капитализации при-

меняется в отношении накопления капитала: «капитализация прибыли» (процесс наращивания основного капитала за счет прибыли), «капитализация процентов» (увеличение тела депозита за счет процентного дохода прошедшего периода).

Понятие капитализации в ее втором понимании (капитализация как результат) связано со стоимостью предприятия. Можно различить как минимум два подвида капитализации. Основным признак классификации — наличие активов предприятия на открытом рынке.

1. Для предприятий, чьи акции продаются на фондовой бирже, под капитализацией (называемой рыночной капитализацией) понимается суммарная стоимость всех эмитированных акций (в некоторых определениях — произведение количества эмитированных акций на цену обыкновенных), независимо от того, какая доля акций обращается на фондовом рынке. Стоимость акций на торговых площадках формируется под действием рыночных факторов, в частности под влиянием соотношения спроса и предложения. На российском фондовом рынке это является определяющим фактором, при этом фундаментальные характеристики деятельности предприятия влияют на его стоимость в гораздо меньшей мере. Таким образом, в стоимости (капитализации) предприятия, торгуемого на фондовой бирже, присутствует стоимость его нематериальных активов — и не только тех, которые поддаются бухгалтерскому учету. В частности, речь идет о репутации предприятия, об ожиданиях инвесторов в отношении него. Предприятие, имеющее позитивную репутацию, способное приносить стабильный доход с минимальными рисками, будет оценено выше, чем предприятие с аналогичными фундаментальными показателями (стоимостью материальных активов, прибылью), но имеющее негативную репутацию или подверженное каким-либо рискам. Например, ЮКОС после слияния с Сибнефтью стал крупнейшей нефтяной компанией России по запасам нефти, по стоимости основных средств, по обороту, но при появлении налоговых претензий к нему стоимость его акций начала резко падать. Кроме того, рыночную стоимость предприя-

тия корректирует цена странового риска — положительная или отрицательная. В итоге рыночная капитализация предприятия довольно сильно отличается от стоимости его материальных активов. Предприятие на фондовом рынке может быть недооценено или переоценено. Выводы о том, насколько адекватно предприятие, торгуемое на фондовом рынке, оценивается рынком, можно получить, сравнивая соотношение его рыночной капитализации и его фундаментальных показателей. Фундаментальные показатели определяют способность предприятия приносить доход, и для определенных отраслей в мире сложились оптимальные соотношения капитализации и фундаментальных показателей. Например, рыночная капитализация в расчете на один добытый баррель нефти или на тонну разведанных запасов.

2. Для предприятий, не торгуемых на фондовом рынке, капитализация эквивалентна стоимости его основных средств. Такое применение понятия капитализации не является традиционным и характерно не для экономической теории, а для экономической практики.

Поскольку российский фондовый рынок пребывает на начальной стадии своего развития, а предприятий, торгуемых на нем, — всего несколько десятков, для большинства российских предприятий под капитализацией понимается балансовая стоимость основных активов. Замещение данного термина термином «капитализация» актуально потому, что это открывает новые возможности для анализа.

Взаимосвязь капитализации и рыночной стратегии предприятия

Во-первых, применительно к предприятиям, не представленным на бирже, капитализация — емкое понятие, способное многое сказать о стратегии предприятия. Проиллюстрируем это на абстрактном примере двух предприятий одной отрасли, в частности двух торговых сетей с сопоставимым годовым оборотом, но с различными подходами к вопросу накопления капитала. Первая торговая сеть (ТС1) работает на арендуемых

площадях, вторая (ТС2) строит собственные. Стоимость основных фондов и первоначальные затраты на открытие нового магазина ТС1 сравнительно низки, зато дальнейшие издержки постоянно включают арендную плату. Кроме того, высоки риски, связанные с перспективой пользования помещениями. ТС2 вынуждено нести высокие первоначальные затраты на открытие каждой новой торговой точки, наращивая при этом свою капитализацию; постоянные издержки свободны от арендной платы, и риски, связанные с использованием помещений, практически отсутствуют.

Стоимость недвижимости в России переоценена: себестоимость строительства в разы ниже рыночной стоимости недвижимости, а арендная плата зависит от нее. Получается, что ТС1 переплачивает за возможность пользования торговыми площадями по сравнению с ТС2. Но зато ТС1 экономит за счет разницы в сегодняшней и будущей стоимости денег, что выливается в стоимость кредитов. Впрочем, в настоящее время в России стоимость денег ниже темпов роста цен на недвижимость, поэтому однозначно выгодно вкладывать в недвижимость заемные средства. Но даже освободив предлагаемую для анализа ситуацию от этого фактора, можно получить вывод: стратегия ТС2 (стратегия наращивания капитализации) окажется более затратной в краткосрочной перспективе, а стратегия ТС1 более затратна в долгосрочной перспективе.

Экспресс-анализ эффективности предприятий

Вторая возможность для анализа, которую открывает использование понятия капитализации в отношении предприятий, не представленных на бирже, заключается в возможности сопоставления их показателей с показателями предприятий, представленных на бирже.

Для оценки адекватности биржевой стоимости применяется отношение стоимости предприятия к его годовой прибыли (P/E). Обратное соотношение (E/P), примененное к не торгуемым на фондовом рынке предприятиям, есть не что иное, как традиционная для экономической теории рентабель-

ность основных производственных фондов (отношение годовой прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств [1]), применяемая для оценки эффективности использования предприятием его основных средств.

Это может быть полезно, в частности, для экспресс-анализа эффективности деятельности предприятий в тех или иных специфических условиях хозяйствования, например в условиях Особой экономической зоны в Калининградской области. Возможная сфера применения такого экспресс-анализа — органы власти, руководство предприятий.

Предпосылки для адекватности такой оценки состоят в следующем:

1) торгуемые на бирже предприятия стремятся максимизировать официальную часть своих доходов, т.е. являются прозрачными и не обладают теневыми доходами;

2) можно определить, недооценено или переоценено торгуемое на фондовом рынке предприятие, сравнив его показатель P/E с P/E предприятий той же отрасли, представленных на мировых рынках и считающихся адекватно оцененными. Исходя из этого, можно определить стоимость торгуемого предприятия P , которая была бы очищена от спекулятивных факторов, т.е. являлась бы адекватной с учетом его фундаментальных показателей;

3) адекватную стоимость торгуемого предприятия P можно скорректировать на стоимость его нематериальных активов и таким образом получить стоимость материальных активов предприятия (P_m).

Показатель P/E обычно широко публикуется и поэтому доступен в любой момент. Необходимый для дальнейшего анализа показатель P_m/E можно получить путем корректировки P/E на коэффициент, получаемый экспертным путем, также широко публикуемый. Недостаток метода кроется в приближенности данного коэффициента, а значит — в приближенности P_m/E , однако, как увидим ниже, получаемая точность вполне достаточна для задач такого анализа.

Пример. Р/Е по пулу российских нефтяных компаний в начале июня текущего года колебался в районе 9,5—10 [2]. Допустим, стоимость материальных активов российских нефтяных компаний (с учетом того, что рынок сейчас переоценен) составляет от трети до половины их рыночной стоимости, значит, Pm/E равен от 3 до 5. Отсюда рентабельность основных средств E/Pm составит от 1:3 до 1:5.

Следующий шаг — получение представления об эффективности предприятий, работающих в условиях ОЭЗ в Калининградской области на примере предприятий по производству куриного фарша. Отношение их годовой прибыли к стоимости материальных основных средств E/Pm приближается к 1:1—2:3 [3]. Таким образом, эффективность предприятий, работающих в ОЭЗ, выше, чем в российской нефтедобыче. Такое возможно только в специфических экономических условиях — в тех, что создал старый Закон об ОЭЗ, позволявший предприятиям существенно экономить на таможенных пошлинах и благодаря этому иметь огромные конкурентные преимущества на российском рынке. В таких же условиях находилась практически вся калининградская промышленность: во многих ее отраслях возникала прибыль, позволявшая за год инвестировать в удвоение объемов производства.

Приведенный метод экспресс-анализа эффективности позволяет получить еще один вывод: потолок оборота, ограничивающий право российских организаций применять упрощенную систему налогообложения, слишком низок. Если взять предельные величины, то получится, что предприятие с имуществом стоимостью 100 млн. руб. должно иметь годовой оборот в 20 млн руб. В таких условиях наиболее вероятное отношение годовой прибыли к капитализации составит примерно 1:20, что является показателем крайне неэффективного использования основных средств. Иными словами, эффективное, динамичное малое предприятие, владеющее имуществом производственного назначения, по своему обороту практически никогда не будет удовлетворять российскому критерию

«малости». Поэтому вполне понятно, почему столь широко применяется дробление бизнеса средними предприятиями на несколько юридических лиц, годовой оборот каждого из которых удовлетворяет критерию признания предприятия малым. Следовательно, до тех пор, пока названные критерии не будут приведены в равновесное состояние (в частности, пока допустимый для малого предприятия годовой оборот не будет повышен), сегмент российского теневого сектора, образующийся за счет дробления предприятий, не уменьшится.

Источники и литература

1. Гаврила А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005.
2. Журнал «Эксперт».

Л.Н. Варшавская

О проблемах функционирования региональной банковской системы

Калининградская область — особенный регион, и не только в силу своего геополитического положения. В настоящее время на его территории функционируют около 50 кредитных организаций, из которых только 12 являются региональными банками, остальные — филиалы и представительства иногородних. Московские банки открывают филиалы в расчете на будущее, в настоящем предоставляя им право принимать заявки на кредит и осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Калининградские банки испытывают серьезный прессинг со стороны иногородних конкурентов — уровень кредитных ставок, предлагаемых клиентам филиалами иногородних банков, является демпинговым. При этом серьезных инвестиций в региональную экономику нет — региональные банки имеют слабую капитальную базу, а иногородних финансирование региональных инвестиционных проектов интересует мало.

Похожая ситуация сложилась на рынке кредитования малых и средних предприятий. При рассмотрении банками кредитных заявок одним из серьезных вопросов становится создание резервов на возможные потери по ссудам. Чем хуже финансовое состояние клиента, тем выше уровень резервирования предоставляемых ему кредитов. Как правило, финансовое состояние малых и средних предприятий оценивается не выше чем среднее. Теоретически для уменьшения величины резерва на возможные потери по ссудам можно учесть сумму принятого банком обеспечения по ссуде, но предприятия малого и среднего бизнеса редко могут предоставить обеспечение, отвечающее требованиям Банка России (котируемые ценные бумаги государств с инвестиционным рейтингом не ниже «BBB», векселя Минфина РФ, аффинированные драгоценные металлы в слитках и пр.). В результате для филиалов крупных московских и петербургских банков кредитное обслуживание таких предприятий не представляет интереса, а региональные банки не могут вкладывать средства в кредиты из-за высокого процента резервирования.

Одна из центральных проблем нормального функционирования банков — недостаточность собственных средств для дальнейшего развития. Анализируя статистику Центрального банка России, можно увидеть, что более половины зарегистрированных кредитных организаций в стране имеют капитал меньше 5 млн евро. Если Центральный банк поставит задачу прекратить в течение нескольких ближайших лет деятельность банков с капиталом ниже 5 млн евро, можно прогнозировать очень тяжелые последствия для банковской системы страны. Не затрагивая вопроса о снижении степени доверия клиентов к банкам и возможном в связи с этим кризисе ликвидности банковской системы, можно предположить возникновение проблем для банков, чей капитал превышает установленное пороговое значение, но незначительно. Акционеры этих банков неизбежно сделают вывод об отсутствии перспектив их дальнейшего развития и свернут все действия по увеличению уставного капитала таких банков в 2006—2007 гг. При этом

больше всего пострадает именно региональный банковский сектор. В настоящее время 6 из 12 калининградских региональных банков имеют собственный капитал меньше 5 млн евро, а остальные — больше этой величины незначительно.

Банковский бизнес во всем мире является интернациональным. До момента становления современной российской банковской системы и приобретения российскими банками опыта работы в рыночных условиях иностранные банки только присматривались к российскому банковскому рынку, но не проявляли активного интереса по вхождению в него. В течение последних двух лет ситуация изменилась. Современные российские банки имеют подготовленный персонал, технологии, адаптированные к местным условиям, развитую инфраструктуру. Иностранцам не нужно тратить время и деньги для создания собственного бизнеса в России, если можно его купить. Для вхождения иностранцев в российский банковский рынок сегодня созданы все условия. В соответствии с обязательствами, принимаемыми на себя Россией при вступлении в ВТО, Банк России обязан облегчить доступ иностранных банков-конкурентов на рынок банковских услуг. Приход иностранных банков поможет реализовать требования ЦБ по повышению минимальной величины собственных средств функционирующих в стране банков. Уровень доверия клиентов к иностранным банкам выше, чем к российским. Собственники многих российских банков заинтересованы в продаже банковских активов иностранцам. С учетом геополитического положения Калининградской области этот процесс непременно затронет региональный банковский бизнес, которому не выдержать конкуренции с иностранными банками.

Развитие банковского бизнеса во многом определяет и «самочувствие» реального сектора региональной экономики. Дешевые кредитные ресурсы, использование банковских гарантий для развития международного сотрудничества, возможности вложения временно свободных денежных средств в высокодоходные финансовые инструменты не могут появиться сами по себе. В области сложная ситуация с кредитными

ресурсами — региональные банки привлекают средства в других регионах, хотя у калининградских филиалов госбанков — Сбербанка и Внешторгбанка — ресурсы есть, но нет системы перераспределения средств через Центральный банк. Каждый банк вкладывает средства, и немалые, в собственные проекты пластиковых карт, а реализовать идею о введении единой региональной карты никак не удастся. Регионального рынка ценных бумаг просто не существует. Для повышения конкурентоспособности региональной банковской системы необходима консолидация усилий всех кредитных организаций, функционирующих в Калининградской области. Важная роль в этом процессе должна принадлежать Главному управлению Банка России по Калининградской области.

Д.Г. Сеницина

Эффективность использования торфяного топлива в энергетическом комплексе

Экономическое положение любой страны характеризуется коэффициентом энергообеспеченности, представляющим отношение собственного производства энергоресурсов к их потреблению. Если он меньше единицы — страна импортирует электроэнергию, если больше — то экспортирует. В 2005 г. коэффициент обеспеченности стран «восьмерки» выглядел следующим образом: Россия — 1,6; Великобритания — 1,2; Канада — 1,5; США — 0,74; Германия — 0,4; Франция — 0,5; Япония — 0,2; Италия — 0,16.

Данные о потреблении в мире различных источников энергии показывают, что доля невозобновляемых их видов (угля, нефти и газа) составляет до 85 % от общего энергопотребления, атомной энергии — около 6 %, а возобновляемых источников энергии — от 10 до 14 %. При всей важности атомной энергетики ее доля почти в 2 раза меньше, чем возобновляемой.

Тепло- и электростанции, работающие на местном возобновляемом биотопливе (торф, древесина, отходы) также обладают рядом преимуществ с экологической точки зрения. Если сравнить выбросы в атмосферу, то многоступенчатое сжигание композитного топлива имеет нулевой выброс. При сжигании, например, угля в атмосферу поступает больше, чем в результате сгорания возобновляемых источников: в 8700 раз — ртути, в 60 раз — урана, в 40 раз — кадмия, в 12 раз — мышьяка, в 4 раза — ванадия. На каждую тысячу тонн добытого угля выделяется до 500 тыс. м³ метана, 12 кг угольной и породной пыли, 15 тыс. м³ углекислого газа, 135 тыс. кДж тепла. Гидротехнический состав вод затопленных шахт превышает ПДК по бериллию в 620 раз, по кадмию в 600 раз, железу в 15000 раз, алюминию в 710 раз, кобальту в 20 раз.

Высокая стоимость угля и его экологическая опасность при добыче и сжигании предопределяет иную стратегию его использования. Согласно европейским стандартам, фактическая стоимость угля (после устранения и компенсации всех экологических недостатков) возрастает в 5—6 раз.

Торф — уникальный природный ресурс, способный обеспечить устойчивое региональное развитие при ресурсосберегающем, экологически сбалансированном и многопрофильном его использовании. Мощная профитно прирастающая сырьевая база, биосферная совместимость применяемых технологий добычи и переработки, высокая экологичность при использовании ставят этот местный природный ресурс в разряд приоритетных возобновляемых источников энергии в России.

Мировые запасы торфа — более 500 млрд т при общей площади болот 176 млн га. Крупнейшими запасами торфа обладают (млрд т при 40 %-ной влажности): Россия (235), Индонезия (78,5), США (36,3), Финляндия (35), Канада (35), КНР (27), Швеция (11,2), Германия (7,3), Ирландия (5,8), Великобритания (5,7). В географическом аспекте торфяные ресурсы России размещены следующим образом: Западно-Сибирский регион — 51 %, Северный — 18 %, Дальневосточный — 13 %,

Восточно-Сибирский — 11 %, Уральский — 5 %, Центральный — 2 %. Всего в России на данный момент учтено и частично разведано более 65 тыс. торфяных месторождений общей площадью 80,5 млн га и запасами 234,9 млрд т (47 % от объема мировых запасов).

Торфяно-болотные экосистемы играют существенную роль в биосфере, являясь регуляторами климата и накопителями углерода и влаги. В настоящее время они испытывают самое большое за весь период существования антропогенное и техногенное воздействие. Это в значительной мере относится к промышленно развитым регионам и центрам торфодобыывания (Северо-Запад и Центр России). Поэтому очень актуальны вопросы сохранения и рационального использования ресурсов торфяных болот именно в этих регионах.

В общем объеме размещения и накопления энергоресурсов на всей территории России на современном этапе торф можно отнести к перспективным возобновляемым природным ресурсам. По официальным данным, его прирост в России составляет 260 млн т в год, что превышает ежегодную добычу более чем в 50 раз.

Современный уровень добычи торфа на уже разработанных площадях обеспечит устойчивую поставку торфяного сырья для Северо-Запада и некоторых центральных регионов России в течение 61—500 лет, а для Западной Сибири и более. Следует подчеркнуть, что за все годы промышленной разработки торфяных залежей использовано не более 10 % всех торфяных ресурсов.

Поскольку более 60 % всех запасов торфа сосредоточено на Северо-Западе РФ и в Западной Сибири, то эти регионы должны быть в первую очередь стратегически сориентированы на широкое использование торфа как в сельском хозяйстве, так и в качестве замены газа, нефти и привозного угля на местное топливо. Следует заметить, что в последние годы наблюдается рост интереса к «торфяной проблеме» не только за рубежом, но и в России, о чем свидетельствуют результаты

международных конгрессов по торфу в Канаде и Финляндии. Это является подтверждением значимости данного сырья в решении ряда проблем устойчивого развития регионов.

Основные направления использования торфа формировались в течение достаточно большого отрезка времени. Но зачастую в основу технологий были положены экономически затратные и экологически не сбалансированные программы. В нынешних рыночных условиях, наряду с традиционными направлениями использования торфяных ресурсов, все больший практический интерес приобретают новые наукоемкие направления, нацеленные на получение высокотехнологичных видов конкурентоспособной и экологически чистой продукции.

Одним из важнейших региональных приоритетов является топливно-энергетический комплекс. Использование торфа для получения энергии и тепла — важная составляющая топливно-энергетической политики. Это отражено в долгосрочной программе «Энергетическая стратегия РФ». Одной из задач этой программы стало эффективное использование местных торфяных топливных ресурсов.

Согласно этой программе новая структурная политика в области энергетики для работников торфяной отрасли на ближайшие 10—15 лет означает:

- постепенное замещение высококалорийного топлива (природного газа) в системе ЖКХ на низкокалорийное и дешевое торфяное с ростом его доли в топливном балансе отдельных регионов. Это позволит высвободившуюся часть природного газа реализовать в экспортные поставки;
- получение и широкое использование композитного, экологически чистого торфяного окускованного биотоплива (брикеты, пеллеты, гранулы и т. д.);
- повышение конкурентоспособности торфопродукции на базе поэтапного восстановления машиностроительного сектора и наращивания объемов добывающих и перерабатывающих предприятий с переходом на экологически сбалансированные и биосферно-совместимые технологии.

Настоящий уровень фактического участия в теплоэнергетике не соответствует ни доступным для освоения торфяным ресурсам, ни постоянно возрастающей потребности в коммунально-бытовом топливе многих регионов России, ни производственному потенциалу торфяной отрасли. Постоянная тенденция роста цен на энергоносители, в первую очередь на газ и нефтепродукты, и увеличивающаяся разница их с ценами на топливный торф создали позитивные предпосылки для расширения использования торфа в малой энергетике отдельных регионов, в том числе в Калининградской области.

Таким образом, мощная сырьевая распространенность, возобновляемость, научная и инженерная обеспеченность (пока, к сожалению, невостребованная) предопределяют изменение государственной политики в области природопользования по отношению к торфу. В нашей стране более 20 лет не проводится централизованное финансирование научных исследований в этой сфере, нет научных целевых федеральных программ, и это, к сожалению, не только ведет к деградации данной отрасли как науки, но и не дает новых наукоемких технологий.

В настоящее время научные разработки проводятся на энтузиазме ученых, а существующая система налогообложения и лицензирования работающих в отрасли предприятий (многоотраслевой налоговый пресс, маркшейдерский и природоохранный контроль и т.д.; действующие законы и кодексы о недро- и природопользовании) не только не стимулирует эти предприятия, но скорее препятствует их эффективной деятельности.

Федеральный и региональный уровни власти, инвестиционные финансовые и промышленные компании должны обратить серьезное внимание на эти стратегически перспективные сырьевые ресурсы, что позволит сравнительно быстро обеспечить развитие «малого» добывающего и перерабатывающего комплекса, а также повысит уровень экономической, энергетической и экологической безопасности России.

С.Н. Клочко

Методические подходы к оценке устойчивости экономических систем

Проблема неуклонного возрастания сложности управления экономическими процессами характерна для всех развитых стран. Методической и методологической основой решения данной проблемы является системный анализ, основанный на системном подходе к рассмотрению изучаемых экономических объектов и явлений. Расширение применения системного подхода при оценке устойчивости экономических систем будет способствовать повышению эффективности функционирования экономической системы страны в целом и ее отдельных элементов.

Под экономической системой понимается сложная вероятностная динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ. Экономическая система относится к классу кибернетических систем, т. е. систем с управлением. Она характеризуется многоступенчатой иерархической структурой, отдельными звеньями которой также являются сложные, вероятностные и динамические системы с управлением.

Научно-техническая революция вызвала появление нового объекта исследований в области управления, получившего название «большие системы». Важнейшими характерными чертами больших систем являются:

- целенаправленность и управляемость системы, наличие у всей системы общей цели и назначения, задаваемых и корректируемых в системах более высоких уровней;
- сложная иерархическая структура организации системы, предусматривающая сочетание централизованного управления с автономностью частей;
- большой размер системы, т. е. большое число частей и элементов, входов и выходов, разнообразие выполняемых функций и т. д.;
- целостность и сложность поведения. Сложные, переплетающиеся взаимоотношения между переменными, включая

петли обратной связи, приводят к тому, что изменение одной переменной влечет изменение многих других.

Подавляющее число экономических и управленческих задач имеет такой характер, когда уже заведомо можно сказать, что мы имеем дело с большими системами. Системный анализ предусматривает специальные приемы, с помощью которых большую систему, трудную для рассмотрения исследователем, можно было бы разделить на ряд малых взаимодействующих систем или подсистем. Таким образом, большой системой целесообразно назвать такую, которую невозможно исследовать иначе, как по подсистемам.

Помимо больших систем в задачах управления экономикой выделяют сложные системы. Сложной называют такую систему, которая строится для решения многоцелевой, многоаспектной задачи. Непосредственным выводом из концепции сложной системы для анализа и проектирования систем управления является требование учета следующих факторов:

- наличие сложной, составной цели, параллельное существование разных целей или последовательная смена целей;
- наличие одновременно многих структур у одной системы (например, технологической, административной, функциональной и т. д.);

- невозможность описания системы в одном языке, необходимость использования спектра языков для анализа и проектирования отдельных ее подсистем.

Справиться с задачами анализа больших сложных систем можно лишь тогда, когда разработана надлежащим образом организованная система исследования, элементы которой подчинены общей цели. Чтобы всесторонне изучить экономическую систему и уметь управлять ею, необходимо создать систему исследования, сравнимую по своей сложности с экономической; невозможно эффективно управлять большой системой с помощью простой системы управления, она требует сложного управляющего механизма.

Система может быть устойчивой и неустойчивой. Устойчивость системы — это состояние, означающее неизменность ее существенных переменных. Неустойчивость выражается в том, что

система, организованная для выполнения определенных функций, перестает их выполнять под влиянием каких-либо причин (например, состояние экономики России в условиях финансового кризиса августа 1998 г.). В изменяющейся среде или под воздействием различных «возмущений», которые достигают порога устойчивости, система может прекратить существование, превращаться в другую систему или распадаться на составные элементы. Способность системы оставаться устойчивой через изменения своей структуры и поведения называется ультрастабильностью.

В странах с преобладанием высокого технологического уклада развитие часто происходит спонтанно, благодаря внутренним изменениям, связанным с улучшением качества экономических систем. Для остальных государств более предпочтительным является вариант контролируемого развития со структурными изменениями в экономической системе в соответствии с заранее разработанной стратегией. В российской экономике нужна государственная стратегия, позволяющая максимально реализовывать имеющийся потенциал территориально-отраслевых комплексов.

Предпосылки для стабильного развития экономических систем в современных условиях создаст выработка социально-экономической политики на основе следующих приоритетов:

- формирование благоприятного инвестиционного климата и включение в международное разделение труда;
- проведение структурной политики, концентрация ресурсов государства на стимулировании новых кластеров экономики, поддержке информационных и коммуникационных технологий;
- поддержание ценовой конкурентоспособности национальной экономики путем проведения гибкой монетарной политики;
- акцент на социальном блоке как стержневом объекте инвестиционной деятельности государства.

Существующий в настоящее время разрыв социально-экономического положения регионов затрудняет разработку единой стратегии постиндустриального развития государства. Тем не менее сильные регионы России, в том числе Калинин-

градская область, уже интегрированы в мировую экономику, а уровень проникновения коммуникационных и информационных технологий достаточно велик. Новые подходы к государственному регулированию, оптимальные формы взаимодействия государства и бизнеса создадут предпосылки для стабильного и устойчивого развития экономики России.

Одним из направлений совершенствования методики государственного регулирования и оценки устойчивости экономической системы является применение системного подхода и теории больших систем к анализу бюджетного процесса. В рамках финансовой науки и практики под анализом бюджета понимают метод исследования и контроля бюджетной системы и бюджетного процесса путем разделения всей совокупности бюджетной системы и межбюджетных отношений, бюджетного механизма и бюджетного процесса на составные части (анализ), сопоставления и группировки этих частей (синтез), установления между ними связи, взаимосвязей, степени влияния с целью эффективного управления, контроля, планирования и прогнозирования.

Основной целью бюджетного анализа является исследование ряда показателей по ключевым параметрам, отражающим реальную картину составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета. Цели анализа достигаются в результате решения конкретных задач:

- научная и практическая обоснованность вводимых налогов и сборов, устанавливаемых материальных и финансовых норм и нормативов бюджетного финансирования;
- экономическая и фискальная целесообразность и эффективность тех или иных налогов и сборов, направлений бюджетного финансирования, выделения дотаций, субвенций, трансфертов и другой финансовой помощи из вышестоящих бюджетов нижестоящим;
- анализ доходов и расходов бюджетов разных уровней по их функциональному, ведомственному и экономическому содержанию;
- соблюдение общепринятых и научно обоснованных принципов бюджетного устройства, бюджетного процесса, сметного финансирования и налогообложения;

— выявление резервов роста доходной базы бюджетов разных уровней, а также потребностей государства в финансовых ресурсах, их сопоставление и анализ;

— оценка обоснованности установления плановых цифр поступления налоговых платежей во все звенья бюджетной системы, нормативов отчислений от регулирующих налогов, закрепления за бюджетами тех или иных доходных источников и направлений финансирования;

— выявление и измерение факторов, повлиявших на отклонение фактических данных от нормативно-плановых;

— определение влияния бюджетно-налоговой системы на поведение субъектов хозяйствования, на потребление и сбережения домохозяйств, на спрос и предложение товаров, на уровень инфляции и т. д.;

— анализ контрольной работы соответствующих субъектов контроля в сфере бюджета и налогов;

— оценка организации управления бюджетом и налогами, учета и отчетности;

— подготовка аналитической информации для принятия эффективных управленческих решений и др.

В систему общего анализа бюджета и бюджетного процесса может быть включена методика оперативного анализа исполнения регионального бюджета, представленная на рисунке (на примере Калининградской области). Основные этапы данной методики следующие.

На 1-м этапе в соответствии с законом Калининградской области «Об областном бюджете» на очередной (отчетный) финансовый год, поквартальной росписью доходов и расходов, сметами доходов и расходов бюджетополучателей формируется система плановых бюджетных показателей по доходам ($\sum D_i^0$) и расходам ($\sum P_j^0$) с месячной разбивкой.

На 2-м этапе осуществляются фактические поступления доходов в областной бюджет в текущем месяце (D_i').

На 3-м этапе сопоставляются фактические поступления доходов в областной бюджет с плановыми назначениями за текущий месяц. В зависимости от результатов сравнения дальнейшая последовательность действий будет различной.



Рис. Методика проведения оперативного анализа процесса исполнения областного бюджета

Если фактические поступления соответствуют плановым назначениям ($D_i' = D_i^0$), то выполняется 4-й этап — финансирование расходов областного бюджета в полном объеме в соответствии с плановыми показателями по расходам ($P_j' = P_j^0$).

Если фактические поступления не соответствуют плановым назначениям ($D_i' \neq D_i^0$), то выполняется следующая Процедура: рассчитывается показатель абсолютного отклонения плановых назначений по доходам от фактических поступлений в текущем месяце — $\Delta D_i = D_i^0 - D_i'$

В случае если величина данного показателя превышает 10% от величины годовых плановых назначений областного бюджета по доходам, то в соответствии с Законом Калининградской области «О бюджетном процессе в Калининградской области» необходима корректировка плановых бюджетных показателей на отчетный финансовый год (внесение изменений в закон Калининградской области «Об областном бюджете» на отчетный год).

Если показатель отклонения не превышает величины 10% плановых назначений, то в зависимости от наличия возможности получения дополнительного кредитования финансирование расходов областного бюджета осуществляется в полном объеме (кредит получен), либо частично (кредит не может быть получен).

На 5-м этапе проводится расчет и анализ бюджетных коэффициентов, т. е. показателей состояния бюджета, рассчитанных как отношения абсолютных показателей друг к другу.

На 6-м этапе формируется промежуточный отчет об исполнении областного бюджета за текущий месяц.

На заключительном, 7-м этапе формируются отчетные формы об исполнении областного бюджета за отчетный финансовый год в соответствии с требованиями Министерства финансов РФ (5, 6, 7-й этапы выполняются и в случае неполного поступления доходов областного бюджета).

Важным аспектом бюджетного анализа является анализ устойчивости областного бюджета. Его целесообразно проводить с использованием следующих бюджетных коэффициентов:

— коэффициента соотношения регулирующих и собственных бюджетных доходов;

- коэффициента обеспеченности минимальных расходов собственными доходами;
- коэффициента автономии;
- коэффициента бюджетного покрытия;
- коэффициента бюджетной задолженности;
- коэффициента бюджетной результативности;
- коэффициента бюджетной обеспеченности населения.

Поскольку нормативные значения для представленной системы бюджетных коэффициентов на данный момент времени не разработаны, то целесообразно рассматривать динамику коэффициентов за ряд периодов, выявлять определенные тенденции.

Рассмотренная методика оперативного анализа исполнения областного бюджета Калининградской области, основанная на системе коэффициентов бюджетной устойчивости, может быть реализована в рамках автоматизированной системы исполнения бюджета. Использование предложенной методики обеспечит повышение эффективности бюджетного процесса в Калининградской области на основе принятия оперативных решений по рациональному управлению бюджетными потоками и, как следствие, повышение эффективности управления экономической системой региона.

Внедрение современных бюджетных технологий с использованием системного подхода позволит расширить методическую базу для анализа устойчивости экономической системы региона.

А.В. Шендерюк-Жидков

К вопросу об асимметричных шоках для регионов-неучастников ОВЗ (на примере экономики Калининградской области)

Последние десятилетия ознаменовались существенным ростом интереса различных стран мира к процессам экономической и валютной интеграции. Таможенные союзы и многосторонние торговые соглашения, либерализация валютных и

финансовых рынков — вот далеко не полный перечень интеграционных процессов, протекающих в мире в конце XX — начале XXI в. Образование Европейской валютной системы и ее последующая трансформация в Европейский валютный союз — одно из самых главных достижений европейских стран на пути экономической, и в частности валютной, интеграции.

В связи с этим все более активно ведется полемика относительно условий, при которых интеграционные процессы окажутся взаимовыгодными для всех участвующих стран. Однако довольно редко поднимается вопрос о положении регионов, не участвующих, но фактически вовлеченных в интеграционный процесс. Влияние процесса интеграции стран-соседей на их жизнедеятельность если и рассматривается, то лишь в контексте анализа существующих проблем [3], однако исследованию проблемы будущих рисков уделяется недостаточное внимание. Для ее решения необходимо дать оценку возможных издержек региона-неучастника ОВЗ, а также кратко обозначить возможные пути минимизации этих издержек. В этой связи были поставлены следующие задачи:

- 1) дать краткий обзор теории оптимальных валютных зон;
- 2) дать оценку возможных рисков от расширения ОВЗ для региона-неучастника процесса;
- 3) произвести эмпирический анализ сравнительной динамики макроэкономических показателей региона-неучастника и граничащих с ним регионов-участников ОВЗ (на примере Калининградской области).

Уже несколько десятилетий пристальное внимание научного сообщества привлекает проблема оптимальных валютных зон. Основная идея, определяемая термином «оптимальная валютная зона» (ОВЗ) — *optimal currency area* (OCA), заключается в том, что для некоторых стран изначально может оказаться неоптимальным использование собственной валюты для осуществления транзакций как внутри страны, так и с внешним миром. В литературе понятие «оптимальная валютная зона» используется для обозначения оптимальной (в географическом смысле) области, на территории которой обще-

употребительным средством платежа является либо единая валюта, либо группа валют, двусторонние обменные курсы которых жестко фиксированы, тогда как по отношению к остальным мировым валютам используется режим плавающего обменного курса. Кроме того, могут использоваться и другие термины, которые тесно связаны с понятием оптимальной валютной зоны: «валютная интеграция» и «валютный союз». Оба эти термина обозначают группу стран, на территории которых обращается единая валюта (новая валюта или валюта одной из стран).

Основой для изучения проблемы оптимальных валютных зон стали, прежде всего, работы нобелевского лауреата Р. Манделла [1]. Проведенный Манделлом анализ основывался на довольно простой модели, в рамках которой рассматривались два субъекта (области, страны), изначально находящиеся в ситуации полной занятости и равновесия платежного баланса. Также предполагалось, что номинальная заработная плата и цены в краткосрочном периоде не могли изменяться без возникновения безработицы. Таким образом, неявно предполагалось, что изменения реального курса и, следовательно, конкурентоспособности экономики полностью определяются колебаниями номинального обменного курса. Кроме того, политика центрального банка была направлена на сдерживание инфляции. В основе модели лежал эффект сдвига спроса с продукции субъекта Б на продукцию субъекта А.

Сначала рассматривалась ситуация, когда оба субъекта — страны с собственными валютами. Сдвиг спроса, описанный выше, приводит к безработице в стране Б и инфляционному давлению в стране А (рис. 1. п. 1). Если страна А допускает рост цен, то часть бремени адаптации она берет на себя за счет укрепления реального обменного курса национальной валюты субъекта А (рис. 1. п. 2). В противном случае все бремя, вызванное влиянием шока, целиком ляжет на страну Б, в которой будут наблюдаться падение производства и рост безработицы. Таким образом, политика страны с профицитом торгового баланса по противодействию инфляции приводит к рецессии в стране Б. В этом случае оптимальной валютной политикой для рассматриваемых стран будет введение плавающего обменного курса, позволяющего нейтрализовать влияние шока.

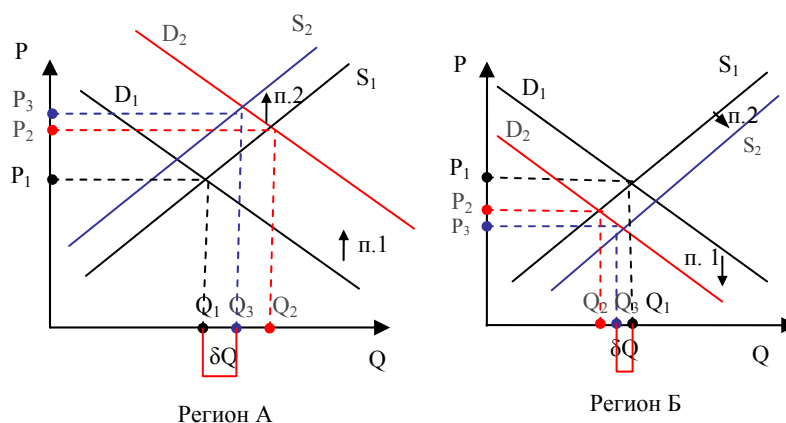


Рис. 1. Поведение объема производства и цены на продукцию в регионах А и Б в условиях плавающего обменного курса

Однако данная логика не работает в том случае, когда оба субъекта (А и Б) являются областями одной закрытой экономики с единой валютой, а целью государства является поддержание полной занятости. В этих условиях сдвиг спроса с товаров региона Б на товары региона А приводил, как и в рассмотренном выше случае, к росту безработицы в регионе Б и инфляции в регионе А (рис. 2, п. 1). Однако для поддержания полной занятости в депрессивном регионе центральный банк должен увеличить денежное предложение, что создает дополнительное повышающее давление на цены в регионе А. Таким образом, политика поддержания полной занятости в стране с единой валютой и разными регионами приводит к росту цен.

Подобная типичная ситуация в экономической теории называется асимметричным шоком, впервые ее сформулировал Роберт Манделл (Mundell), а развили Маккиннон (McKinnon), Кинен (Kenen), Флеминг (Fleming), Инграм (Ingram) и другие авторы [2]. Асимметричный шок может иметь множество вариантов: шок спроса (рассмотренный выше), шок предложения, шок девальвации. Однако ясно одно: асимметрия подобного шока и невозможность повлиять на нее финансовыми

инструментами (к примеру, девальвацией) приведут к усугублению кризиса в одном регионе и увеличению инфляционного давления в другом.

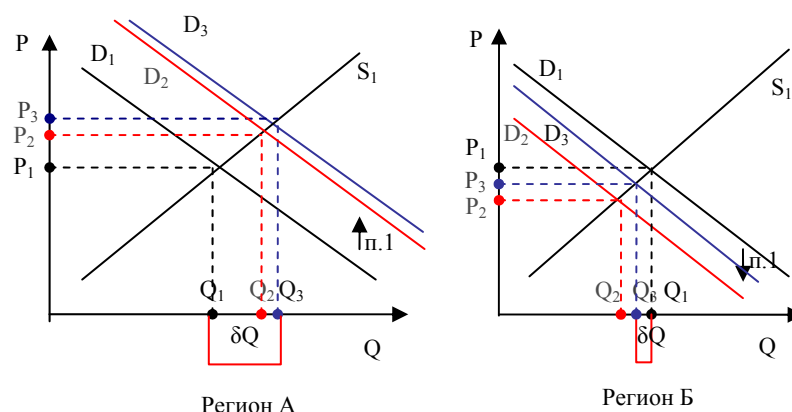


Рис. 2. Поведение объема производства и цены на продукцию в регионах А и Б в условиях единого (привязанного) обменного курса

Если проблемы асимметричных шоков для стран-участниц ОВЗ ясны, то чем может грозить образование ОВЗ региону-неучастнику зоны, при этом активно вовлеченному в торговлю и окруженному ОВЗ со всех сторон?

Предположим, что экономика данного региона мала по сравнению с размерами экономики страны, к которой он относится, соответственно торговые операции данного региона не влияют на общий объем ВЭД и, следовательно, на курс валюты страны по отношению к валюте стран-участников ОВЗ. Также предположим, что в данном регионе происходит шок (кризис), который не совпадает по циклу с шоком в регионах соседей (т.е. данный шок вполне можно трактовать как асимметричный).

Результатом шока в регионе-неучастнике ОВЗ станет безработица и инфляционное давление на регионы-участники ОВЗ

(если спрос региона-неучастника может оказывать давление на спрос региона-участника). Если бы этот шок в данной ситуации мог оказать влияние на соотношение спроса-предложения на валютном рынке, то произошла бы корректировка курса валюты, однако из-за незначительности экономики региона-неучастника валютный курс окажется на прежнем уровне, а следовательно, несмотря на неучастие в ОВЗ, пострадавший регион не будет защищен девальвационным щитом и асимметричный шок также проявит себя с наибольшей силой, приведя к еще большей рецессии.

Для подтверждения или опровержения данной теории необходимо провести эмпирический анализ подобной ситуации. Для примера возьмем экономику эксклавной Калининградской области, которая в период с июня 1991 по апрель 2000 г. действительно находилась в подобной ситуации. Валюты граничащих с ней Польши и Литвы в этот период были привязаны к американскому доллару (табл. 1), а кризисы, происходящие в регионе, не могли повлиять на соотношение рубля и евро, так как доля Калининградской области в экономике России незначительна (табл. 2).

Таблица 1

**Валютная политика Польши и Литвы с 1991 г.
по настоящее время (данные национальных банков
в Польши и Литвы)**

Тип валютной политики	Польша (злотый)	Литва (лит)
Привязана к доллару	С мая 1991 по апрель 2000 г.	С июня 1991 по январь 2002 г.
Привязана к евро (немецкой марке)	—	С февраля 2002 г. по настоящее время
Свободная конвертация	С апреля 2000 г. по настоящее время	—

Таблица 2

Калининградский регион в российской экономике

Основной показатель	Доля в экономике РФ, %
Площадь	0,1
Население	0,6
<i>Экономика</i>	
Валовый внутренний продукт	0,4
Промышленное производство	0,5
Розничная торговля	0,5
<i>Внешние экономические связи</i>	
Количество предприятий	0,9
Экспорт	0,4
Импорт	4,0
Иностранные инвестиции	0,2
Число компаний с участием иностранного капитала	2,0

Взяв показатели ВРП Калининградской области и соседних регионов за 1997—2001 гг. (табл. 3), а также скорректировав их на уровень инфляции (табл. 4), получаем динамику ВРП с учетом инфляции (рис. 3). Анализируя полученные данные, нельзя не заметить «провал» экономики региона в 1998—2000 гг., который на первый взгляд можно полностью списать на дефолт 1998 г. Однако сравнение динамики региона с динамикой страны в целом за этот же период говорит о том, что, несмотря на общее падение, а затем рост, в Калининградской области эти процессы шли быстрее и оказались более глубокими, чем в среднем в РФ. Следовательно, нужно искать внутренние причины данной ситуации, одной из которых и может быть асимметричный шок.

Таблица 3

ВРП Калининградской области, района Клайпеды, Ольштына и Гданьска, 1997—2002 гг. (млн евро (экю)) (Росстат, Евростат)

Регион	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Калининградская область	1246,2	782,9	618,9	945,5	1301,3	1383,6
Клайпеда	1042,3	1174,7	1220,5	1535,7	1648,9	1794,4
Ольштын	1880,6	2042,8	2149,4	2541,5	2800,6	2768
Гданьск	2418,7	2698,2	2872,7	3231,2	3834,7	3783

Таблица 4

Индекс цен в Калининградской области, Литве и Польше, 1997—2002 гг. (Росстат, Евростат)

Регион	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Литва	1,103	1,054	1,015	1,011	1,016	1,003
Польша	1,15	1,118	1,072	1,101	1,053	1,019
Калининградская область	1,072	1,349	1,834	1,227	1,213	1,1472

В целом данный анализ является лишь постановкой проблемы и не затрагивает многих других факторов, что необходимо для составления полной картины о происходящем, однако свидетельствует о серьезности проблемы асимметричных шоков для региона, особенно вследствие будущего расширения зоны евро.

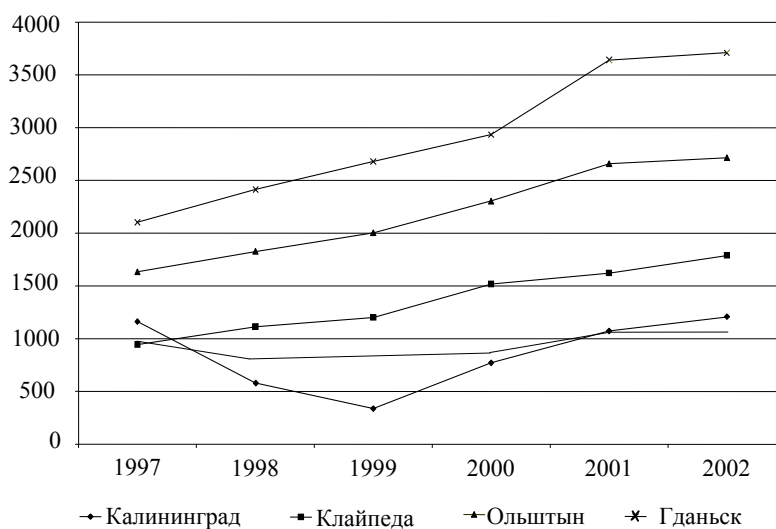


Рис. 3. Динамика ВРП Калининградской области, района Клайпеды, Ольштына и Гданьска в 1997—2002 гг. с учетом индекса цен (млн евро (экю))

Источники и литература

1. *Mundell R.* A Theory of Optimum Currency Areas // *American Economic Review*. 1961. № 51.
2. *Дробышевский С.М., Полевой Д.И.* Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ. М., 2004.
3. *Лухто К.* Воздействие на экономику Калининградского региона расширения ЕС, изменения законодательства в связи с созданием в регионе специальной экономической зоны. М., 2005.
4. Данные Eurostat.
5. Данные Росстата.
6. Данные ЦБ РФ.

М.А. Городков

**Особенности инвестиционного контроля
на различных этапах разработки, принятия
и реализации управленческого решения**

Контроль является одной из основных функций менеджмента. Не менее важна контрольная составляющая и в финансах. Эта функция финансов предполагает создание системы нормативных плановых показателей и последующее отслеживание результатов совпадения реальных цифр с плановыми разработками с целью своевременного воздействия на управленческую ситуацию. В рамках инвестиционного процесса предприятие также всегда ориентируется на построение действенной системы контроля, которая позволяла бы вовремя сигнализировать руководству о тех или иных сложностях, возникающих в период реализации инвестиционного проекта и требующих немедленной реакции.

Таким образом, задачи, стоящие перед контролем, сводятся прежде всего к тому, чтобы предупредить возникновение кризисных ситуаций в период реализации проекта; провести экспертную оценку качественного уровня инвестиционных исследований; обеспечить экономию средств, связанных с детальной разработкой неперспективных для фирмы капиталовложений; стимулировать осторожность в работе финансовых менеджеров и координаторов проекта (поведенческие аспекты контроля).

Кроме того, в современной практике эффективного инвестирования контрольные мероприятия позволяют проверить степень объективности оценки ключевых переменных и их соответствие реальным рыночным условиям (значение показателей в натуральном и стоимостном выражении, графики и календарные планы работ); проанализировать целесообразность осуществления отдельных инвестиционных мероприятий (оценка альтернатив); выявить не учтенные в проекте последствия его реализации

(экологические, социальные и пр.); установить степень финансовой устойчивости и кредитоспособности исполнителей проекта; провести экспертизу бизнес-плана.

Конечные результаты контрольных мероприятий позволяют сравнить фактически полученные результативные показатели реализации проекта с прогнозными и откорректированными (в ходе проведения текущего контроля) их значениями; выявить причины и возможных виновников отклонений; оценить уровень эффективности управления ИП; подтвердить по данным бухгалтерского учета достоверность финансовых результатов; изучить порядок расчетов с инвесторами; провести аудит источников финансирования долгосрочных инвестиций и целевого использования выделенных для этих целей средств; проанализировать соблюдение графика проведения инвестиционных мероприятий.

Различают три основных вида инвестиционного контроля: предынвестиционный, текущий и послеинвестиционный контроль. Рассмотрим их более подробно.

Предынвестиционный контроль

К специфическим функциям предынвестиционного контроля относят: проверку, подтверждение, стимулирование, анализ, оценку, прогнозирование, нормирование, обоснование.

Основными методами, использующимися при предварительном контроле, являются группировки и информационные сводки, балансовые увязки, моделирование, графические методы, сопоставление и сравнительные оценки, бюджетирование, арифметические и логические проверки, правовая оценка, выделение «узких мест», способ обратного счета, экспертные оценки, ситуационный анализ, технико-экономические расчеты, опрос, тестирование, анкетирование, нормирование, экономико-математические методы анализа, статистические расчеты, методы перспективного анализа, дисконтирование, обобщение и заключение.

В подавляющем большинстве случаев предварительный контроль осуществляют внешние аудиторские и консалтинговые фирмы, при небольших масштабах капиталовложений —

собственные службы внутреннего контроля; *пользователи*: администрация и акционеры (владельцы) компании, инвесторы (банки, инвестиционные фонды, прочие организации и физические лица), государственные контрольные органы (налоговые и таможенные службы, КРУ, ФКЦБ, управление по делам о несостоятельности предприятий, казначейство и пр.), администрации местных органов власти, выступающие поручителями перед кредиторами.

Текущий инвестиционный контроль

Специфическими функциями текущего контроля являются: проверка, оценка, нормирование, регулирование, коммуникация, прогнозирование.

В рамках этого контроля проходит расчет абсолютных и относительных отклонений, нормативный метод контроля, арифметические и логические проверки, хронометраж, наблюдение, контрольные замеры, инвентаризация, камеральные проверки, тестирование, метод встречных проверок, группировки, сводки, отчеты и документальное обоснование.

Текущий контроль проводится в первую очередь собственными специалистами компании, в редких случаях — внешними аудиторскими фирмами и государственными органами финансового контроля; *пользователи*: преимущественно администрация и владельцы компании, внешние инвесторы (текущий контроль за целевым использованием выделенных средств)

Послеинвестиционный (заключительный) контроль

Послеинвестиционный контроль выполняет, прежде всего, функции проверки, подтверждения, анализа, оценки и стимулирования.

Процедуры и приемы, составляющие сущность заключительного контроля, включают сравнение достигнутых уровней, расчет абсолютных и относительных отклонений, детализацию показателей на его составляющие, арифметические и логические проверки, документальные исследования, балансо-

вые увязки, проверку бухгалтерских записей (проводок), способ обратного счета, экспертизы различных видов, камеральные проверки, метод встречных проверок, инвентаризацию, обобщение и выработку рекомендаций.

Исполнителями заключительного контроля являются государственные органы финансового контроля (в случае проверки целевого использования бюджетных средств финансирования и соблюдения установленного порядка расчетов с бюджетом). Также его проводят внешние аудиторские фирмы, специалисты банков и прочих финансовых институтов, контрольные службы головной (материнской) компании; *пользователи*: акционеры (владельцы) фирмы, инвесторы, арбитражные суды, органы местного самоуправления, налоговые инспекции, казначейства, финансовые управления.

Несмотря на то что проведение заключительного контроля по сравнению с другими его видами наиболее распространено в практической деятельности, от этого не снижается острота проблемы неисследованного содержания и взаимосвязей отдельных структурно-логических его элементов. По нашему мнению, послеинвестиционный контроль необходимо дополнительно разделить на следующие его составляющие: сметный, аудиторский и операционный (управленческий) контроль.

Подтверждением целесообразности такой точки зрения служит разделение задач, стоящих перед контролем, на задачи по выявлению отклонений (искажений) отчетных данных относительно планируемых (фактических) величин финансовых показателей и задачи, сконцентрированные преимущественно на оценке эффективности принятых управленческих решений. Хотя мы понимаем, что такое разделение имеет условный характер, выделение отдельных контрольных блоков позволит более рационально планировать действия проверяющей стороны и за счет концентрации усилий на приоритетных направлениях повысить эффективность реализации данных мероприятий.

При этом необходима четкая взаимосвязь всех составляющих. Так, аудит отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности, хотя и занимает центральное ме-

сто в системе заключительного контроля, но в то же время не является единственно определяющим его элементом. Очевидно также, что между отдельными контрольными блоками существует тесная взаимосвязь. Например, чтобы проверить соблюдение установленного порядка начисления и сроков уплаты налоговых платежей, необходимо иметь материалы аудиторской проверки отражения на счетах бухгалтерского учета результатов реализации инвестиционного проекта. Можно привести и другой пример. В ходе проведения оценки целесообразности и соблюдения порядка санкционирования управленческих решений требуются результаты проверки фактического наличия и использования активов в долгосрочном инвестировании.

В процессе проведения завершающего контроля возникает множество субъективных и объективных факторов, которые затрудняют работу аудиторов. Наиболее серьезной проблемой являются сложности с выделением проектных результатов из общих денежных потоков предприятия. Если капиталовложения осуществляются не в структурно обособленном подразделении (замена оборудования, техническое перевооружение производственного участка или цеха), то, как правило, чрезвычайно трудно точно определить финансовый результат.

Трудности появляются не только с идентификацией объема продукции, связанного с этими инвестициями, но также с распределением затрат. К последним в большей степени относятся накладные расходы и услуги вспомогательных производств. Значительно снижает реалистичность оценок использование трансфертных (внутренних) цен между отдельными подразделениями компании.

Существует четко разработанный механизм контроля за соблюдением соответствия индивидуальных проектов (капиталовложений в подразделения и филиалы компании, дочерние предприятия) целям и задачам корпорации. Важнейшими элементами этого механизма являются: разработка корпоративных целей и стратегических планов при прямом участии руководителей подразделений, имеющих возможность самостоятельно реализовывать инвестиционные проекты; жесткий

контроль соблюдения утвержденного вышестоящей организацией бюджета капиталовложений; санкционирование планов инвестиционного развития высшими органами управления компании (корпорации); оценка достижения подразделением контрольных показателей, характеризующих требуемый уровень эффективности инвестиционной деятельности.

Следует помнить, что использование для обобщения результатов контрольной проверки только учетных данных может привести к ошибочным заключениям. Например, дочерней компанией осуществлен инвестиционный проект, характеризующийся высокой степенью капиталоемкости. В результате существенного увеличения объема амортизации в первые годы проекта величина балансовой прибыли дочерней компании снизилась по сравнению с плановыми заданиями. Таким образом, если контрольные органы материнской компании примут за основу такой критерий оценки, как бухгалтерская прибыль, можно прийти к заключению, что администрация фирмы неэффективно осуществляла управление активами и соответствующими источниками средств.

Другой, на наш взгляд, проблемой является стремление аудиторов не помочь, а наказать менеджеров, участвующих в реализации проекта. Такая ситуация характерна для проверок, осуществляемых специалистами других подразделений одной и той же компании, часто конкурирующих между собой в вопросах распределения ограниченных средств финансирования (проблема эффективности контроля между материнской компанией и дочерними предприятиями). В этом случае нарушается принцип независимости и беспристрастности аудитора, что, несомненно, будет вызывать соответствующую реакцию у менеджеров, чья деятельность подвергается тщательному контролю. Они, по всей вероятности, неохотно будут идти на сотрудничество с командой аудиторов.

Уникальность проекта и масштабы капиталовложений также будут создавать определенные трудности. Отсутствие опыта проверки (здесь имеется в виду не только аудит отра-

жения хозяйственных операций по счетам на основе специфических методик бухгалтерского учета) и необходимость привлечения высокооплачиваемых специалистов могут существенно увеличить затраты на проведение аудита.

Как показывает опыт проведения послеинвестиционного контроля на промышленных предприятиях в России и за рубежом, существует несколько различных подходов к вопросам частоты проверок и продолжительности периода, подвергаемого контролю. В одних компаниях с более жесткой централизованной системой внутреннего контроля соответствующие мероприятия проводятся периодически, как правило, раз в год. В других компаниях прибегают к тематическим аудиторским проверкам, проводимым единожды — после того, как были осуществлены основные объемы капиталовложений.

На практике получили распространение и комплексные аудиторские проверки реализации долгосрочных инвестиций на этапе выхода проекта на запланированную мощность. В этом случае контролю подвергаются как отдельные статьи капитальных расходов, с выделением критической части (наиболее длительной времени и значительной по стоимости операции), так и специфические вопросы (налогообложение, ценообразование, порядок ведения учета, достоверность отчетных данных и пр.).

Можно выделить *перечень контрольных вопросов*, которые в современных условиях российской экономики приобретают наибольшую актуальность. На наш взгляд, к ним необходимо отнести следующие:

- насколько соответствует утвержденным стандартам и прочим нормативным актам учет затрат по объектам и видам капитальных затрат;
- соответствует ли установленному порядку учет затрат по строительству временных титульных зданий и сооружений;
- соблюдается ли порядок формирования первоначальной стоимости объекта капитальных вложений;
- обосновано ли отнесение затрат на стоимость приобретенного оборудования, каким образом включаются расходы по

доставке оборудования и заготовительно-складские расходы в состав затрат по капитальному строительству;

— какие имеются затраты, не предусмотренные в сводных сметных расчетах стоимости строительства;

— существует ли механизм контроля за целевым использованием средств, выделенных (привлеченных) на финансирование долгосрочных инвестиций;

— насколько обоснованы цены на приобретаемое оборудование, сырье, материалы и МБП по сравнению со среднеотраслевым уровнем цен и территориальной расположенностью поставщиков;

— соблюдались ли установленные графики строительно-монтажных и пусконаладочных работ;

— какие статьи затрат сформировали себестоимость реализованной продукции; кто санкционирует распределение прибыли;

— соответствуют ли отчетные данные по количеству, видам и качеству приобретенных активов фактическому их наличию;

— соблюдались ли технологические и экологические условия, предусмотренные в бизнес-плане ИП.

Проведение эффективных контрольных мероприятий позволит существенно снизить нецелевое расходование инвестированных ресурсов и повысить доходность реализуемых проектов.

Источники и литература

1. *Bosse C.* Investitionsmanagement in divisionalen Unternehmen: Strategiebestimmung, Koordination von Investitionsentscheidungen und Anreizsysteme. Chemnitz, 2000.

2. *Krug H.* So optimieren Sie Ihre Investitionen: Praxisleitfaden für das Investitionsmanagement und Investitionscontrolling/ Technische Akademie Wuppertal. Köln, 1991.

3. *Pike R.H.* Investment decisions and financial strategy. Oxford, 1986.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ**

Сборник научных трудов

Под редакцией Л.И. Сергеева

Редактор Н.Н. Мартынюк. Корректор Н.Н. Генина
Оригинал-макет подготовлен Р.Г. Маклаковой

Подписано в печать 24.12.2006 г.

Бумага для множительных аппаратов. Ризограф. Формат 60×90 ¹/₁₆.

Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 8,1. Уч.-изд. л. 5,9.

Тираж 100 экз. Заказ .

Издательство Российского государственного университета им. Иммануила Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14