

**КИЕВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА**

***ФИСКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
ГОСУДАРСТВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ  
ПЕРИОД***

**Киев – 2011**

**УДК 336.22**

**ББК**

*Утверждено к печати Ученым советом Киевского экономического института менеджмента. Протокол № 5 от 9.12.2010 г.*

**Рецензенты:**

**Опарин В.М.** доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», г. Киев

**Румянцев А.П.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности ЧВУЗ «Киевский экономический институт менеджмента», г. Киев

**Мельник В.Н.**, доктор экономических наук, доцент, ЧВУЗ «Европейский университет», г. Киев

Фискальное регулирование экономического развития государства в посткризисный период/ Под ред. к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография. – Киев: Киевский экономический институт менеджмента, 2011. – с.

**ISBN**

*В монографии представлены результаты исследования влияния фискального регулирования на экономическое развитие государства в посткризисный период, осуществлена оценка внедрения стимулирующих мер экономического развития в Украине, России и Республике Беларусь.*

*Монография рассчитана на научных работников, государственных служащих, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей.*

**УДК 336.22**

**ББК**

**ISBN**

**Киевский экономический  
институт менеджмента, 2011**

## *Авторский коллектив*

**Абакуменко О.В.** – к.э.н., доцент, Черниговский институт экономики и управления, г. Чернигов – п. 4.3.

**Атаманчук А.В.**, к.э.н., Национальный университет государственной налоговой службы, г. Ирпень – п. 2.3.

**Верезубова Т.А.**, к.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет, г. Минск – п. 5.1.

**Данилов А.Д.**, к.э.н., профессор, Киевский экономический институт менеджмента, г. Киев – введение, пп. 5.4, 5.5.

**Затонацкая Т.Г.**, к.ф-м.н., доцент, Киевский национальный университет имени Т. Шевченко, г. Киев – п. 5.2.

**Иванов Ю.Б.**, д.э.н., профессор, Харьковский национальный экономический университет, г. Харьков – п. 4.2.

**Коваленко Л.А.** к.э.н., профессор, Черниговский институт экономики и управления, г. Чернигов – п. 4.3.

**Майбуров И.А.**, д.э.н., профессор, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург – п. 2.2.

**Павлов К.В.**, д.э.н., профессор, Ижевский институт потребительской кооперации, г. Ижевск – пп. 1.1.1, 4.1, 4.4.

**Паентко Т.В.**, к.э.н., доцент, Киевский экономический институт менеджмента, г. Киев – пп. 1.1.2, 1.2, 2.1.

**Рожок В.Д.**, д.т.н., профессор, Киевский экономический институт менеджмента, г. Киев – 5.3.

**Савчук В.А.**, соискатель, Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень – п. 5.4.

**Юткина Т.Ф.**, д.э.н., профессор, Российский торгово-экономический университет, г. Москва – пп. 3.1, 3.2, 3.3.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....</b>	<b>3</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>5</b>
<b>1. КРИЗИС КАК НОВЫЙ СТАРТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Мировой кризис 2008 – 2009 гг. и особенности его протекания в Украине и России.....	7
1.1.1. Особенности протекания кризиса 2008-2009 гг. в России.....	7
1.1.2. Природа и специфика кризисных явлений в Украине.....	12
1.2. Посткризисный период и начало нового этапа глобализации.....	17
<b>2. ФИСКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....</b>	<b>28</b>
2.1. Фискальное регулирование финансовых потоков.....	28
2.2. Теоретико-методологические постулаты переложения различных групп налогов.....	42
2.3. Критерии оптимальности фискального регулирования в посткризисный период.....	54
<b>3. ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА.....</b>	<b>67</b>
3.1. Методология исследования инноваций.....	67
3.2. Дискуссионные аспекты налоговых стимулов инноваций.....	82
3.3. Финансовая модель обеспечения полного цикла развития инноваций.....	98
<b>4. ФИСКАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА.....</b>	<b>113</b>
4.1. Инновации и инвестиции интенсивного и экстенсивного типа.....	113
4.2. Активизация предпринимательской деятельности в системе фискального регулирования.....	124
4.3. Проблемы гармонизации бюджетной и денежно-кредитной политики в контексте стабилизации финансовой системы.....	135
4.4. Территориальные особенности развития предпринимательства в разных регионах России.....	149
<b>5. ПРИОРИТЕТЫ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА РАЗВИТИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....</b>	<b>164</b>
5.1. Финансовая стратегия страховых организаций в системе антикризисных механизмов обеспечения устойчивого развития национальной экономики.....	164
5.2. Бюджетный механизм стимулирования инвестиционных процессов в Украине.....	179
5.3. Фискальное стимулирование инвестиционных процессов.....	191
5.4. Фискальное регулирование финансового обеспечения сферы образования.....	200
5.5. Фискальное стимулирование повышения конкурентоспособности национальной экономики.....	215
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....</b>	<b>232</b>

## ВВЕДЕНИЕ

В посткризисный период во всех государствах в различной степени сложности возникли вопросы использования фискального регулирования экономики с целью перехода в фазу экономического подъема. С этой целью необходимо оптимизировать государственные расходы, минимизируя при этом риски невыполнения государством возложенных на него социально-экономических функций. Отметим, что фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. Решающим фактором является стабильность налоговых доходов, являющихся основным источником наполнения доходной части бюджета. В зависимости от действующей в стране налоговой системы, являющейся инструментом распределения и перераспределения ВНП государства, фактически определяется длительность выхода из посткризисного периода и перехода экономики в фазу подъема. В каждой стране, имеющей проблемы, порожденные финансово-экономическим кризисом, разрабатывается своя национальная фискальная политика, стимулирующая выход экономики из кризиса и решения неотложных проблем государства. Многие проблемы, связанные с исследованиями фискального регулирования экономического развития государства в посткризисный период, успешно решены, теоретически обоснованы и опубликованы в научной литературе. Однако имеются как схожие, так и дискуссионные точки зрения на решения определенных задач не только в Украине, но и в России и Республике Беларусь.

Даная монография является третьей, подготовленной авторским коллективом ученых Украины, России и Республики Беларусь, включает собственные научные взгляды на имеющиеся проблемы и пути их решения. Поэтому такое содружество различных научных школ позволяет достаточно полно и разносторонне выявить возможные пути решения проблем, связанных с фискальным регулированием экономического развития государства.

В первой главе посвященной кризису как новому старту социально-экономического развития д.э.н., профессором К.В. Павловым (г. Ижевск, Россия) и к.э.н., доцентом Т.В. Паентко (г. Киев, Украина) рассмотрены особенности протекания кризиса 2008-2009 гг. в России, а также природу и специфику кризисных явлений в Украине. Посткризисный период и начало нового этапа глобализации представлены к.э.н., доцентом Т.В. Паентко.

Теоретическим исследованиям фискального регулирования в посткризисный период посвящена вторая глава монографии. Проблемы фискального регулирования финансовых потоков представлены к.э.н., доцентом Т.В. Паентко. Обращает особое внимание глубиной теоретического исследования теоретико-методологических постулатов переложения различных групп налогов работа д.э.н., профессора И.А. Майбуров (г. Екатеринбург, Россия). Отметим подраздел, подготовленный к.э.н. А.В. Атаманчуком (г. Киев, Украина), посвященный выбору критериев оптимальности фискального регулирования в посткризисный период

В отдельную главу, подготовленную Т.Ф. Юткиной (г. Москва, Россия) выделены в монографии особенности фискального регулирования

инновационного развития государства. В главе рассмотрены вопросы методологии исследования инноваций, выделены дискуссионные аспекты налоговых стимулов инноваций, а также исследуется финансовая модель обеспечения полного цикла развития инноваций.

Глава четвертая посвящена проблемным вопросам фискального стимулирования экономического развития государства. Результаты исследования инноваций и инвестиций интенсивного и экстенсивного типа представлены д.э.н., профессором К.В. Павловым. Свое мнение относительно активизации предпринимательской деятельности в системе фискального регулирования представил д.э.н., профессор Ю.Б. Иванов (г. Харьков, Украина). Результаты исследования проблем гармонизации бюджетной и денежно-кредитной политики в контексте стабилизации финансовой системы представлены к.э.н., профессором Л.А. Коваленко и к.э.н., доцентом Абакуменко О.В. (г. Чернигов, Украина). Д.э.н., профессор К.В. Павлов представил результаты исследования территориальных особенностей развития предпринимательства в разных регионах России.

В заключительной главе монографии рассмотрены приоритеты фискального регулирования социально-экономического развития государства в посткризисный период. Проблеме финансовой стратегии страховых организаций в системе антикризисных механизмов обеспечения устойчивого развития национальной экономики в Республике Беларусь посвящает свой материал к.э.н., доцент Т.А. Верезубова (г. Минск, Республика Беларусь). Результаты исследования бюджетного механизма симулирования инвестиционных процессов в Украине представила к.ф-м.н., доцент Т.Г. Затонацкая (г. Киев, Украина). Являет научный интерес точка зрения д.т.н., профессора В.Д. Рожка относительно фискального стимулирования инвестиционных процессов (г. Киев, Украина). Опыт Украины относительно фискального регулирования финансового обеспечения сферы образования представлен к.э.н., профессором А.Д. Даниловым и соискателем В.А. Савчуком (г. Киев, Украина). Заключает монографическое издание исследование фискального повышения конкурентоспособности национальной экономики, представленное к.э.н., профессором А.Д. Даниловым.

В завершении хотим выразить благодарность уважаемым рецензентам монографии – д.э.н., профессору Валерию Михайловичу Опарину, д.э.н., профессору Анатолию Павловичу Румянцеву и д.э.н., доценту Виктору Николаевичу Мельнику за доброжелательность и замечания, которые помогли представить материалы в более актуальном виде.

Надеемся, что результаты исследований, проведенные в Украине, Российской Федерации, Республике Беларусь и обобщенные в монографии, будут полезны научным и практическим работникам, аспирантам и студентам, а также помогут в решении ряда актуальных проблем не только в тех государствах, авторы из которых представили материалы, но и в других странах.

## РАЗДЕЛ 1

### КРИЗИС КАК НОВЫЙ СТАРТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

#### 1.1. Мировой кризис 2008 – 2009 гг. и особенности его протекания в Украине и России

##### 1.1.1. Особенности протекания кризиса 2008-2009 гг. в России

Начало XXI века в России (также, как и в ряде других постсоциалистических стран) ознаменовалось определенным экономическим оптимизмом. В значительной мере были забыты негативные последствия августовского дефолта 1998 г., наблюдался существенный экономический рост и многие даже стали верить в достижение в недалеком будущем российского экономического чуда. Действительно, анализ динамики ряда основных показателей социально-экономического развития России свидетельствует о неуклонном росте в этот период отечественной экономики (табл. 1.1).

Таблица 1.1

**Показатели социально-экономического развития России  
в начале XXI века (Росстат<sup>1</sup>)**

Показатели	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт: всего, млрд. руб.	7306	13243	17048	21625	26904	33111	41668
на душу населения, руб.	49835	91607	118573	151106	188813	232990	293527
Расходы на конечное потребление, млрд. руб.	4476,8	9024,7	11401,5	14318,9	17629,7	21785,8	27237,4
Валовое накопление, млрд. руб.	1365,7	2755,1	3558,9	4338,7	5748,8	8031,7	10642,5

Еще очевидней показатели роста экономики Российской Федерации в начале XXI века, если использовать индексные значения показателей (табл. 1.2).

<sup>1</sup> Россия в цифрах 2009: Краткий стат. сб. – М.: Росстат, 2009. – 525 с.

Таблица 1.2

**Стоймостные показатели развития российской экономики, в постоянных ценах (в процентах к предыдущему году)**

Показатели	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Валовой внутренний продукт	110,0	107,3	107,2	106,4	107,7	108,1	105,6
Расходы на конечное потребление	105,6	106,0	109,2	108,8	109,0	110,9	108,9
Валовое накопление	175,2	114,3	112,2	109,5	118,6	121,0	111,1
Промышленное производство	108,7	108,9	108,0	105,1	106,3	106,3	102,1
Продукция сельского хозяйства	107,7	101,3	103,0	102,3	103,6	103,4	110,8

Примечание: показатели промышленного производства и продукции сельского хозяйства приведены в сопоставимых ценах.

Однако уже в 2008 г. рост российской экономики сменился существенным замедлением. Так, если темпы прироста ВВП за год в среднем в России за период с 2003 по 2007 гг. составили около 7%, то за 2008 г. прирост ВВП составил 5,6% и приблизился к значениям 2001-2002 гг. – минимальным за десятилетний период восстановительного развития. Существенное влияние на внутренний рынок оказалось замедление темпов промышленного производства до 102,1% в 2008 г. против 106,3% в 2007 г. В условиях растущей инфляции все это привело к замедлению темпов прироста реальных доходов населения до 2,7% против 12,1% в 2007 г., а также реальной заработной платы до 9,7% против 17,2%<sup>2</sup>. Темпы роста оборота розничной торговли составили в 2007 г. 116,1%, а в 2008 г. уже 113,0%, платных услуг населению – 104,9% против 107,9% годом ранее.

Особенно ухудшилась ситуация во второй половине 2008 г. Темпы прироста ВВП России замедлились с 8,5% в первом квартале до 1,1% в четвертом. Такая крайне неустойчивая динамика основных показателей развития экономики в начале кризиса была обусловлена рядом факторов, в том числе явлением инерционности. Инерционный рост ВВП первой половины 2008 г. был обусловлен благоприятной ситуацией на мировом рынке сырьевых ресурсов и накопленным потенциалом. Во второй половине 2008 г. резко ухудшилась внешнеэкономическая конъюнктура. В результате уже в октябре 2008 г. кризис финансово-кредитных институтов распространился на всю российскую экономику.

<sup>2</sup> Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы/ Науч. ред. Е.Т. Гайдар. – М.: Проспект, 2010. – 656 с.

Существенно изменилась отраслевая структура – наиболее значительное снижение выпуска продукции произошло в строительстве, транспорте и промышленном производстве. В кризисной ситуации лидирующие позиции в национальной экономике вновь стала занимать торговля. Ситуация значительно осложнилась в связи с ростом масштабов оттока капитала из страны. Если в первом полугодии 2008 г. сохранилась тенденция притока иностранного капитала в размере 18 млрд. долларов, то во втором полугодии отток капитала достиг почти 150 млрд. долларов.

В региональном отношении можно выделить субъекты Российской Федерации, налоговые доходы которых в наибольшей степени снизились в результате экономического кризиса в конце 2008г.: Оренбургская область, Челябинская, Ульяновская, Мурманская, Свердловская области, республики Татарстан, Удмуртия, Саха – Якутия, Красноярский край.

Возникший в России финансово-экономический кризис объясняется рядом факторов и отличается некоторыми особенностями. Одной из важнейших социально-экономических особенностей современного российского кризиса является то, что впервые за многие десятилетия (возможно, даже, впервые за последнее столетие) кризис экономики России стал частью глобального кризиса. Действительно, в условиях социалистических производственных отношений ни в период Великой депрессии, ни позже экономика России (как и всего Советского Союза) при возникновении международных финансово-экономических кризисов оставалась в относительно устойчивом состоянии. Это же справедливо и в отношении новейшей истории страны, когда после распада СССР Россия стала суверенным государством.

Еще одной особенностью проявления современного экономического кризиса в России является его запаздывающий характер. Это означает то, что глобальный кризис начался в США почти на год раньше, чем в России. Напомним, что в США кризис начался в системе ипотечного кредитования с резкого снижения цен на жилье. Произошло это в начале 2008г. Вследствие того, что в последние десятилетия американская валюта выполняет функции мировых денег и ряда других факторов кризис достаточно быстро стал проявляться и в других странах – прежде всего, развитых. Таким образом, экономический кризис стал международным, однако ряд стран с емкими развивающимися рынками (Россия, Китай, Индия) еще достаточно долго (до шести месяцев) сохраняли высокие темпы роста.

Быстрое распространение кризисных явлений из США в развитые страны Европы при сохранении в течении еще некоторого времени высоких темпов роста в ряде ведущих стран мира привело к быстрому развитию теории, в соответствии с которой развивающиеся государства в настоящее время станут именно тем локомотивом, который позволит остановить глобальный кризис и вытащить развитые страны из начинавшегося замедления экономического роста. Однако уже к осени 2008г. всем стало ясно, что финансовый кризис перерастает по-настоящему в глобальный и, в конце концов, охватит экономики всех основных стран мира.

Еще одной особенностью российского кризиса является то, что он явно выходит за рамки обычного циклического и все более приобретает структурный и инновационный характер<sup>3</sup>. Особенности проявления кризиса экономики в России во многом связаны с факторами возникновения и дальнейшего развития кризиса. Так, учитывая преимущественно сырьевой характер российского экспорта, снижение мирового спроса на важнейшие сырьевые товары вследствие глобального кризиса привело к падению цен на них и, как следствие, резкому сокращению доходов. Еще одним очень важным источником роста российской экономики в докризисный период, то есть кроме высоких мировых цен на сырьевые товары (прежде всего, энергоносители), который также исчерпал себя – это то, что на мировом рынке исчезли дешевые финансовые ресурсы.

В этой связи следует добавить, что одним из факторов возникновения глобального экономического кризиса стало исключительно быстрое развитие мировой экономики в последнее время (за 5 лет мировой ВВП увеличился на четверть). Кроме того, что такой быстрый подъем неизбежно привел к накапливанию системных противоречий в мировой финансово-кредитной и валютной системе, возникла виртуальная реальность в виде дешевых финансовых ресурсов, чем воспользовались многие российские бизнесмены. В настоящее время ситуация в корне изменилась. Доступных кредитов нет, а заложенные в обеспечение кредитов ценные бумаги достаточно быстро обесцениваются. До конца 2009г. предстояло выплатить по этим долгам около 43 млрд. долларов. К счастью, российское правительство пришло на помощь и представило около 50 млрд. долларов средств через банковскую систему на решение такого рода проблем.

Дешевые кредиты далеко не всегда способствуют их эффективному инвестированию, особенно если компании, их взявшие, связаны с государственными структурами. Но это далеко не самое важное негативное последствие возникших вследствие кризиса изменений в финансово-кредитной системе. Рост корпоративных внешних заимствований и не высокая эффективность их использования дополнялись, таким образом, тем обстоятельством, что большинство этих заимствований фактически были квазигосударственными. В результате прежде снижавшаяся совокупная (государственная и корпоративная) долговая нагрузка с 2007г. начала расти, что привело к существенному усилению зависимости экономического положения России от колебаний мировой финансовой конъюнктуры, а в условиях глобального кризиса и к быстрому вовлечению страны в него.

Таким образом, несмотря на значительный рост и существенные структурные изменения, произошедшие с российским фондовым рынком в докризисный период, в целом финансово-кредитная система России оказалась недостаточно зрелой, чтобы в должной мере противостоять мировому финансовому кризису. Так, например, в деятельности отечественных

---

<sup>3</sup> Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы/ Науч. ред. Е.Т. Гайдар. – М.: Проспект, 2010. – 656 с.

заемщиков наблюдалась типичная ошибка – они нередко соглашались на залоговые схемы без особой на то потребности. В результате в условиях кризиса многие из них столкнулись с быстрым падением стоимости своих залогов и с реальной угрозой лишиться своих активов. Однако главная причина кризиса, конечно же, не в этом (также как и не в том, что ключевым ориентиром развития многих российских корпораций стал, по-мнению ряда ученых, рост их капитализации<sup>4</sup>).

Основная причина мирового финансового кризиса заключается в непомерной эмиссии американской валюты и использовании в огромных масштабах различных финансовых суррогатов, прежде всего в виде производных ценных бумаг. Российская экономика оказалась не готовой, чтобы в должной степени противостоять различным финансовым «мыльным» пузырям. Таким образом, в возникновении финансово-экономического кризиса в России «повинны» различные причины, которые условно можно разделить на три группы:

- 1) связанные с особенностями и проблемами современной экономики США;
- 2) с функционированием системы механизмов мирового экономического развития;
- 3) со спецификой российской социально-экономической системы.

Вместе с тем нельзя утверждать и то, что российское правительство оказалось совершенно не готовым к разработке эффективной антикризисной стратегии. Так, кроме вышеупомянутой помощи фирмам-заемщикам российское правительство оказалось существенную финансовую помощь и для поддержки в условия кризиса банковской системы страны. К важнейшим мерам в этой сфере можно отнести следующие: предоставление ликвидности, расширение гарантий по банковским вкладам физических лиц, выкуп части банков государством, снижение ставок рефинансирования, осуществление бюджетных вливаний для стимулирования спроса в реальном секторе экономики, регулирование курса отечественной валюты по отношению к ведущим мировым валютам. Несмотря на некоторые существенные различия, в целом принятые российскими властями меры по смягчению кризиса совпадают с мерами, принятыми в развитых странах. Эти меры дали несомненный эффект.

Прежде всего, в отличие от августовского дефолта 1998 г. на этот раз удалось избежать массовых изъятий сберегательных вкладов физических лиц, в связи с чем в целом население России не утратило доверия и к национальной валюте. Однако плавная девальвация рубля привела к значительному снижению золотовалютных резервов страны в первой половине 2009 г. Кроме того, некоторые банки, которым государство предоставило ликвидность, предпочитали максимально переводить ее в иностранную валюту, чтобы застраховаться от валютных рисков или использовать для снижения собственной задолженности перед иностранными кредиторами. Все это вместе

---

<sup>4</sup> Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы/ Науч. ред. Е.Т. Гайдар. – М.: Проспект, 2010. – 656 с

с ростом коррупции не соответствовало первоначальным намерениям властей при предоставлении денежных средств.

Однако, несмотря на сложности, в целом принятые меры дали ощутимый позитивный эффект. К тому же к концу 2009 г. увеличились и золотовалютные резервы страны (сейчас Россия по этому показателю занимает 3 место в мире). По некоторым оценкам, в России в конце 2009 г. стал наблюдаться некоторый рост ВВП, но успехами не следует и обольщаться. Первоначальный анализ последствий экономического кризиса показал всю уязвимость российской экономики.

Особенно это связано с неэффективной отраслевой структурой экономики и экспорта. Преобладание в экспорте сырьевых товаров ставит платежный баланс страны в более тяжелую зависимость от циклических колебаний по сравнению с экономикой диверсифицированной. Учитывая сказанное, важнейшей стратегией развития российской экономики в обозримой перспективе должна стать структурная диверсификация экономики на основе широкого внедрения эффективных инноваций. Это позволит уменьшить степень износа основных фондов (с 2001 по 2008 гг. этот показатель увеличился с 41,2% до 46,3%) как российской экономики в целом, так и ее важнейших отраслей. Особое внимание при этом следует уделить росту коэффициентов обновления и выбытия основных фондов, которые существенно меньше, чем в развитых странах (в 2008 г. эти показатели в России составили 4,2% и 1,0% соответственно).

В противном случае в перспективе все чаще будут происходить технологические катастрофы, которые сами по себе могут стать одной из причин очередного финансово-экономического кризиса. В целом система антикризисных мер должна носить комплексный характер и помимо вышеперечисленных мер включать также мероприятия по поддержке малого и среднего бизнеса, изменения в системе налогообложения, создания специальных бюджетных фондов и пр. Для более эффективного противостояния различного рода кризисам, которые неизбежно будут возникать в будущем, необходимо также развивать теорию о социально-экономических кризисах (нами науку о всевозможного рода экономических патологиях и кризисах предложено называть патоэкономикой<sup>5</sup>, хотя название, разумеется, не самое главное здесь).

Отсутствие глубоких теоретико-методических разработок сказалось на процессе формирования системы антикризисных мер и в настоящее время. Дело в том, что российская элита (как политическая, так и экономическая) тщательно готовилась в последнее время к возникновению кризиса образца 1998 г. в целях не допустить ошибок прошлого. Однако ситуация оказалась другой, ибо причины современного кризиса и кризиса десятилетней давности существенно отличаются (достаточно сказать, что августовский дефолт 1998 г. был порожден прежде всего внутренними причинами, в том числе слабостью власти и просчетами в бюджетной политике). На наш взгляд, нужна

---

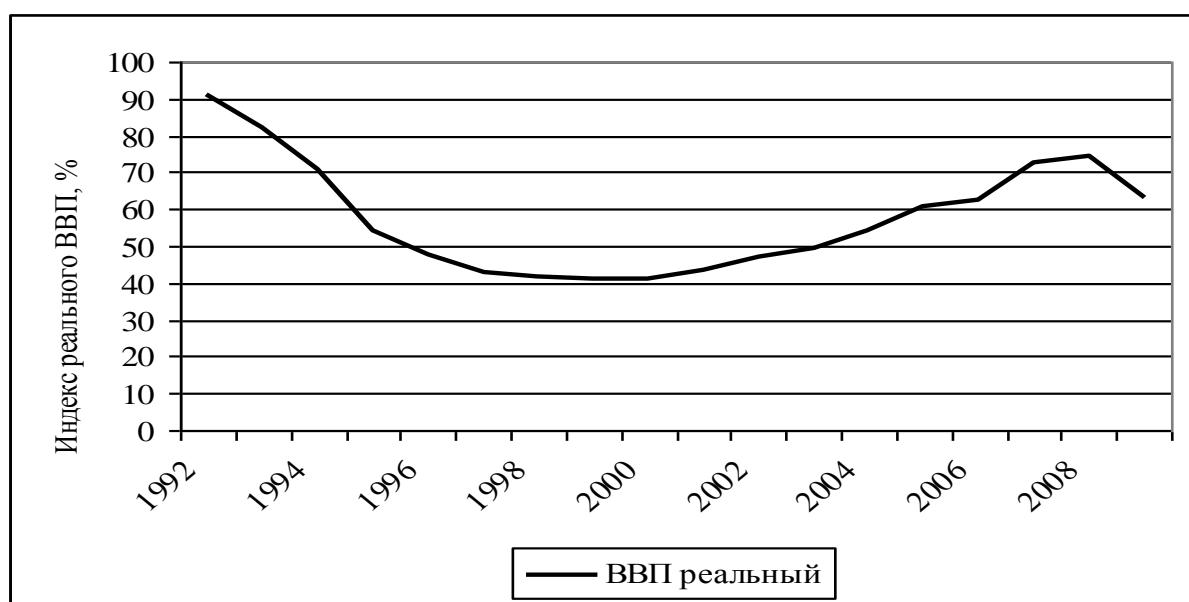
<sup>5</sup> Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.

обобщающая теория кризисов в экономической сфере. Причем не следует забывать об этом и в относительно благополучные годы, наступающие после завершения кризисного периода. В противном случае снова окажемся в положении, когда в последнее десятилетие в России выросло поколение политиков и менеджеров, привыкших управлять «ростом благосостояния» и все более забывающих о кризисном управлении<sup>6</sup>. Таким образом, для создания системы эффективного антикризисного управления необходимо решить широкий комплекс проблем как теоретического, так и практического характера.

### 1.1.2. Природа и специфика кризисных явлений в Украине

Экономический кризис, проявившийся в Украине в октябре-ноябре 2008 г., многие, на наш взгляд, не совсем корректно называют финансовым кризисом. Безусловно, финансы были первой сферой, которую накрыла кризисная волна, однако далеко не единственной. Кроме того, кризис в сфере финансов неправильно считать главной, а иногда и единственной причиной экономического упадка в Украине.

Анализ динамики реального ВВП Украины за период с 1991 по 2008 гг. показал (рис. 1.1), что, по сути, после распада СССР Украина так и не преодолела глубокий системный кризис.



**Рис. 1.1. Динамика номинального ВВП Украины за 1991- 2009 гг.**

График, изображенный на рис. 1.1, свидетельствует о том, что за последние 20 лет Украина так и не вышла на уровень ВВП 1991 г., согласно теории экономических циклов в Украине еще не произошло восстановление экономики после масштабного кризиса начала 90-х. Этот аспект очень важно учитывать при проведении дальнейших исследований природы кризисных явлений, а также разработки рекомендаций относительно векторов государственного регулирования экономики в посткризисный период. То есть

<sup>6</sup> May B. Экономическая политика 2007 г.: успехи и риски// Вопросы экономики. – 2008. – №2.

необходимо учитывать, что все кризисные явления в дальнейшем развиваются на фоне затяжного системного кризиса, усугубляя его и тормозя процесс развития экономики.

Сложившаяся ситуация несет в себе значительную угрозу, связанную с неуклонной потерей Украиной конкурентоспособности на международном рынке и постепенном ее превращении в сырьевую колонию и рынок сбыта некачественной продукции. Перманентные кризисы в Украине на протяжении последних 20-ти лет, в т.ч. и кризис 2008-2009 гг., не только приводят к потере финансовых ресурсов банковскими учреждениями, предприятиями реального сектора экономики, домашними хозяйствами, но и к дальнейшему разрушению экономического потенциала Украины.

Ряд ученых справедливо отмечает, что кризисные явления нельзя рассматривать только с отрицательной точки зрения, поскольку они носят санационный эффект и способствуют обновлению экономики. Более того, зачастую кризис можно использовать как своеобразный трамплин для осуществления экономического прорыва. Однако это справедливо только в том случае, если после достижения экономикой дна происходит ее полноценной возрождение, т.е. выход на докризисный уровень и дальнейшее развитие на основании новой технологической базы. К сожалению, в Украине такие процессы происходят лишь частично, о чем свидетельствует уровень износа основных средств и темп их восстановления (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Состояние основных средств в экономике Украины**

График и диаграммы, представленные на рис. 1.2, показывают, что первичная стоимость основных средств увеличивается достаточно быстрыми

темпами, однако остаточная стоимость начинает увеличиваться только с 2005 г. и происходит это крайне медленно. В данном случае рост первичной стоимости основных средств вызван преимущественно пероценкой их стоимости. Степень износа основных средств до 2008 г. имела устойчивую тенденцию к росту, снижение наметилось только в 2009 г.

Состояние основных средств реального сектора экономики можно охарактеризовать как катастрофическое, оно говорит о разрушении ядра стратегического развития экономики, отсутствии долгосрочных факторов успеха. Исходя из этого, нельзя считать, что развитие последнего кризиса в Украине носило инновационный характер (т.е. было вызвано сменой технологических укладов) или банковский, вызванный волной ипотечного кризиса в США. По нашему мнению, кризисные явления в Украине имеют свою специфику, отличную от других государств, которая проявляется и в причинах его возникновения, и характере протекания, а, значит, должна проявляться и в способах его преодоления.

Несмотря на широкий спектр причин кризисных явлений в экономике Украины, регуляторные шаги со сторон гоударства принимались в основном в сфере финансов:

- поддержка стабильности национальной валюты с помощью процентной и валютной политики;
- сохранение устойчивости банковской системы;
- сокращение ажиотажного спроса на иностранную валюту со стороны населения и т.д.

Это объясняется тем, что государство старалось не допустить коллапса финансовой системы, однако доверие к банковской системе со стороны населения было потеряно, о чем свидетельствует отток депозитов населения из финансовых учреждений.

В то же время, на наш взгляд, в рамках антикризисных программ правительства Украины, недостаточно внимания уделялось проблемам реального сектора экономики, а также проблемам социального характера. Преодолев финансовый кризис, Украина на сегодняшний день не смогла преодолеть кризис в сфере производства, вследствие чего украинский рынок стал еще более зависимым от импорта, чем незамедлительно воспользовались иностранные конкуренты.

Производственный кризис, кроме явного сокращения объемов производства отечественной продукции, несет еще одну существенную опасность, связанную с тенизацией экономики. Теневой сектор, а точнее неформальная экономика не является в Украине классической «черной экономикой».<sup>7</sup> Для Украины характерна высокая степень интегрированости неофициальной, ненаблюдаемой экономики в официальную, что значительно усложняет контроль за финансовыми потоками и отрицательно отражается на состоянии государственных доходов. Опасность состоит в том, что с развитием

<sup>7</sup> Паентко Т.В., Архипюк Р.С. Неофициальная экономика и факторы ее развития// Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. Спецвипуск: том 2. – 2010. – С. 267 – 270.

кризисных явлений происходит увеличение количества субъектов предпринимательской деятельности, интегрированных в теневой сектор, а после окончания кризиса тем или иным образом они все равно остаются связанными с неофициальным сектором. Срабатывает так называемый «синдром безбилетника»<sup>8</sup>.

На фоне системного экономического кризиса продолжает развиваться кризис социальный, которому уделяется несправедливо мало внимания. Однако необходимо учитывать, что главными в экономике являются не финансовые ресурсы, не основные средства, а человек. Поэтому кризис, в первую очередь, раскрывает глубокие деформации именно в общества, а не конкретном секторе экономики. Такова реальность, что в современном обществе экономический pragmatizm давно победил этические нормы, что, несомненно, является еще одним важным фактором углубления системного кризиса.

Причинами развития социального кризиса является не только уровень безработицы, возрастающий в периоды перманентных кризисов, но и высокий уровень бедности населения, а также дифференциация, а скорее даже поляризация общества, которое на сегодняшний день состоит либо из очень богатых людей, либо очень бедных. На фоне развития социального конфликта происходит вымирание нации (отрицательный прирост населения характерен для Украины уже много лет), старение нации, причиной которого является не только демографический кризис, но и массовый выезд из страны молодежи в поисках работы за рубежом.

Таким образом, в Украине можно выделить три главных составляющих развития кризисных явлений: финансовую, производственную и социальную. Разрабатывая политику сглаживания кризиса, государство должно осуществлять не однобокие действия, а разрабатывать комплекс мер, направленный на нейтрализацию всех негативных проявлений в названных сферах.

Развитие экономики Украины в посткризисный период зависит от ряда факторов, преимущественно связанных с доступностью долгосрочных источников финансирования развития экономики государства. По прогнозу НБУ, в 2011 – 2012 гг. рост реального ВВП составит 4%<sup>9</sup>. Учитывая предыдущие темпы развития экономики Украины, такой показатель характеризует не рост, а частичное восстановление экономики страны. Темпы инфляции по оптимистическому прогнозу ожидаются на уровне 11%. При этом базовая инфляция составит не больше 8%, а в среднесрочной перспективе – меньше 5%. Согласно с расчетами специалистов НБУ, вероятность прогноза по инфляции в 2011 – 2012 гг. будет снижаться, составляет 25%, а повышаться до 19% – 95%. Другими словами, с вероятностью в 95% можно констатировать, что в 2011 – 2012 гг. инфляция будет колебаться от 5 до 20%<sup>10</sup>. Такая ситуация

<sup>8</sup> Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. 5-го изд. – М.: Новости, 1991. – 704 с.

<sup>9</sup> Охріменко О. Макроекономічний розвиток України у 2011 – 2012 роках// Фінансовий ринок України. – 2010. – №12. – С. 3.

<sup>10</sup> Там же, с. 3.

не будет способствовать ускорению темпов экономического развития, в виду сдерживания благодаря инфляционному фактору инвестиционных процессов.

Значительное давление на курс гривны и темп инфляции в посткризисный период будет осуществлять эмиссия гривны, которая была проведена во время кризиса. Эмиссионное давление гривны также будет отрицательно сказываться на динамике развитие товарного рынка, а, значит, и на объемах промышленного производства.

Согласно прогнозам НБУ ожидается, что дефицит бюджета в 2011 г. сократится до 3,5%, а в 2012 г. – до 2,5%<sup>11</sup>. Однако некоторые специалисты считают, что с учетом дефицита Нефтегаза, Пенсионного фонда, облигаций внутреннего государственного займа и НДС дефицит бюджета составит около 10%, но официальный дефицит будет замаскирован в качестве долга государственных и «окологосударственных» компаний<sup>12</sup>. На наш взгляд, с целью сокращения посткризисного периода и перехода в стадию экономического роста государству необходимо больше внимания уделять именно проблеме эффективности политики государственных доходов и расходов. В первую очередь необходимо минимизировать неэффективные расходы и приложить максимум усилий минимизации фактов уклонения от налогообложения.

## **1.2. Посткризисный период и начало нового этапа глобализации**

Посткризисный период представляет собой промежуток времени, наступающий после того, как экономика достигнет «дна» и до момента достижения докризисного уровня производства. Таким образом, этот период охватывает такие фазы делового цикла как депрессия и возобновление экономики. От того, насколько эффективным будет государственное регулирование в данный период, зависит длительность посткризисного периода и, соответственно, скорость выхода на этап экономического роста.

Посткризисный период в любой стране характеризуется рядом противоречий, скорость и успешность разрешения которых определяют дальнейший вектор развития экономики. Одно из самых главных противоречий – возобновление основного капитала на качественно новом уровне, позволяющем обеспечить инновационное развитие государства. Еще одно противоречие связано с регулированием финансовых потоков, а именно с их переориентацией из сверхприбыльных сфер с быстрой оборачиваемостью капитала (например, торговля), в реальный сектор экономики. Разрешение этих противоречий тесно связано с глобализационными процессами, которые, несмотря на кризис многих интеграционных аспектов развития мирового хозяйства, все равно имеют существенный вес. Главная причина состоит в том, что на современном этапе развития мирового хозяйства экономика ни одной страны не может существовать обособленно, невозможно разрушить в один

---

<sup>11</sup> Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

<sup>12</sup> Охріменко О. Макроекономічний розвиток України у 2011 – 2012 роках// Фінансовий ринок України. – 2010. – №12. – С. 3

момент мощную систему транснациональных корпораций, создать барьеры для движения капитала и т.п. В то же время, нельзя сказать, что глобализационные процессы никак не реагируют на развитие кризисных явлений – их вектор меняется в зависимости от характера кризиса и его глубины. Соответственно, исследуя посткризисный период можно вести речь о начале нового этапа глобализации.

Интеграция и глобализация – наиболее обсуждаемые темы как в политических кругах, так и среди специалистов-ученых. Процессы глобализации существенно влияют на содержание и темпы формирования новых типов отношений в современном обществе и специалистов нового поколения. От человека XXI в. нужны особенная мобильность и способность адаптироваться к жестким условиям жизни, изменений структуры и содержания профессий, культурной среды. Показателем глобальной мобильности человека, вероятно, будет универсальное образование и способность мобилизоваться и учиться в течение всей жизни. В новом тысячелетии международное сотрудничество переходит в эру глобализации развития, которое открывает для человечества не только новые, раньше невиданные возможности развития и качественного роста, но и новые угрозы, проблемы и глобальные конфликты.

Глобализация стала важным аспектом современной общественной жизни, одним из самых влиятельных факторов, определяющим вектор развития любого государства. Глобализм, как общественное явление, существовал не всегда, его возникновению предшествовало бурное развитие интеграционных процессов во всех областях общественной жизни. Основа глобализационных процессов была заложена уже в процессах международного деления труда и нашла свое последующее развитие в международном сотрудничестве и интеграции. То есть, глобализацию можно считать высшей стадией интернационализации экономики.

Глобализм как научное направление сформировался в начале 90-х гг. ХХ ст. в «доктрину ТФН» (Тоффлер, Фукуяма, Хантингтон), сущность нового учения связана с апологетикой так называемого «золотого миллиарда»<sup>13</sup>. На современном этапе развития общества глобализация и интеграция – это многоуровневые понятия, которые охватывают разные сферы: региональную и национальную экономику, товарные, финансовые и валютные рынки, отдельные компании.

На сегодняшний день сложились разные подходы к определению сущности глобализации и ее анализа. Коротко глобализацию можно определить как высшую стадию интернационализации. В более широком понимании глобализация – это совокупность таких процессов и явлений, как трансграничные потоки товаров, услуг, капитала, технологий, информации, и межгосударственное перемещение людей; преобладание ориентации на мировой рынок торговли, инвестировании и других трансакциях (на уровне

---

<sup>13</sup> Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм глобалізації/ С.А. Єрохін// Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації [монографія]/ Під ред. Я.В. Белінської. – К: Національна академія управління, 2008. – С. 8

фирм); территориальная и институциональная интеграция рынков<sup>14</sup>.

Глобализация – это процесс вторжения любого внешнего фактора во внутренние структуры общества, которые формировались в течение тысячелетий. Здесь мы встречаемся с конфликтом между старым и новым. Не каждая национальная экономика в состоянии без социальных потерь адаптироваться к внешним факторам вмешательства. Страны конфуцианства более эффективно адаптируются к изменениям внешней среды, к экспансии глобального капитализма, сохраняя собственную экономическую культуру и ценности. Относительно постсоветских стран, то глобализация экономики носит, на сегодня, больше деструктивный характер, а изменение вектора глобализации еще больше его усугубляет.

Анализируя предпосылки развития глобализационных процессов (рис. 1.3), можно сделать выводы о наличии как положительных, так и отрицательных, последствий глобализации.

С одной стороны, глобализация дает множество преимуществ странам-участницам глобализационных процессов – это и свободное перемещение рабочей силы, капиталов, технологий, финансовых потоков, доступ, к источникам дешевого сырья и тому подобное. Но уже в самих преимуществах глобализации скрыты риски и недостатки. Выгоды глобализации распределяются в мире очень неравномерно.

На фоне беспрецедентного богатства – гнетущая бедность и неравенство между странами и внутри стран. Почти половина населения мира вынуждена жить менее чем на 2 доллара США в день, а 1,2 млрд. лиц существуют менее чем на 1 доллар. Из общей численности рабочей силы в мире (приблизительно 3 млрд. лиц) – 140 млн. трудящихся вообще не имеют работы. Неравенство наблюдается и в распределении доходов. 1 млрд. лиц, которые живут в развитых странах, получают 60 % всех доходов мира, а три с четвертью млрд. лиц в странах с низким уровнем доходов зарабатывают менее 20 % доходов<sup>15</sup>.

Поэтому мы соглашаемся с А. Чухном, что глобализация экономики – это не только выгоды от участия страны в мировых экономических процессах, но и высокая вероятность потерь, роста рисков. Глобализация предусматривает, что страны становятся не просто взаимозависимыми в виду формирования системы международного интегрированного производства, роста объемов мировой торговли и потоков иностранных инвестиций, интенсификации движения технологических нововведений, и тому подобное, но и более подверженными отрицательному влиянию мировых связей. Мировая практика доказывает, что выигрыш от глобализации распределяется далеко не равномерно между странами и субъектами экономической деятельности. Следовательно, к негативным последствиям глобализации относятся: усиление неравномерности развития стран мира; навязывание сильными странами своей воли,

<sup>14</sup> Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм глобалізації/ С.А. Єрохін// Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації [монографія]/ Під ред. Я.В. Белінської. – К: Національна академія управління, 2008. – С. 10.

<sup>15</sup> Кисільова Т.М. Соціальна політика в умовах глобалізації [електронний ресурс]/ Т.М. Кисільова/ Режим доступу: – <http://www.niss.gov.ua/Table/ Jalilo18/011.htm>.

нерациональной структуры хозяйства, политической и экономической зависимости<sup>16</sup>.



**Рис. 1.3. Источники глобализации**

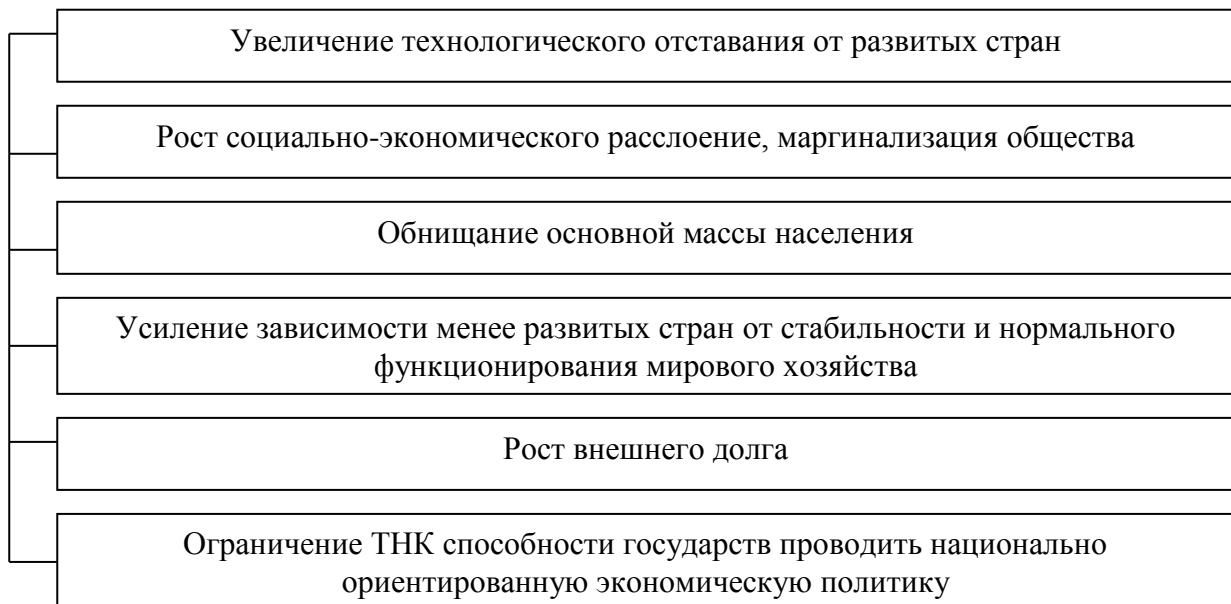
В условиях глобализации возможно проявление разрушительного влияния центробежных сил, связанных с этим процессом, который может привести к разрыву традиционных связей внутри страны, деградации неконкурентоспособных производств, заострения социальных проблем, агрессивному проникновению чужих данному обществу идей, ценностей, моделей поведения. Среди наиболее важных проблем глобализационных процессов можно назвать следующие (рис. 1.4).

<sup>16</sup> Чухно А. Основи економічної теорії. [електронний ресурс] – <http://library.if.ua/book/61/4432.html>.



**Рис. 1.4. Проблемы, порождаемые глобализацией**

Наиболее тяжелые последствия глобализации могут почувствовать на себе менее развитые страны, которые относятся к так называемой мировой периферии. Основная масса из них, принимая участие в интернационализации как поставщики сырья и производители трудоемкой продукции (а некоторые из них – поставщиков деталей и узлов для современной сложной техники), оказываются в полной зависимости от передовых государств и имеют доходы, во-первых, меньшие, во-вторых, нестабильные, зависящие от конъюнктуры мировых рынков. Это делает их более уязвимыми к кризисным явлениям и порождает еще больше проблем (рис. 1.5).



**Рис. 1.5. Проблемы, порождаемые глобализацией для слабо развитых стран**

Одной из ключевых проблем, порождаемой глобализацией, является маргинализация, то есть разрушение государственного общества, которое является процессом распада социальных групп, разрывом традиционных связей между людьми, потерю индивидами объективной принадлежности к той или другой общности, ощущение причастности, к определенной профессиональной или этнической группе. Маргинализация является одним из ключевых факторов развития социального кризиса, являющегося катализатором экономического.

Одной из опаснейших проблем, порождаемых финансовой глобализацией, является рост внешнего долга, прежде всего международным финансовым организациям, который препятствует последующему прогрессу национальных экономик.

В целом глобализация значительно усложняет процессы принятия управлеченческих решений, в том числе, и по проблемам фискального регулирования, что предопределено необходимостью гармонизации и унификации налогового и бюджетного регулирования экономических процессов разных стран, сотрудничающих в условиях глобализации.

Как показал исторический, политический и экономический опыт XX ст., невзирая на оптимистичные ожидания марксистов и некоторых ведущих западных ученых, эра империализма не только не закончилась, а приобрела новые специфические признаки развития. Империализм в XX ст. не стал, как предусматривал В. Ленин, последней стадией капитализма. Последующее его развитие пошло в двух направлениях – социализации капитализма и глобализации капитализма<sup>17</sup>.

В последние десятилетия глобальные экономические процессы шаг за шагом все более доминируют, оттесняя на обочину национальные экономики, как бы растворяя их в гигантском хозяйственном организме планетарных масштабов. Мировое хозяйство постепенно становится сильнее и более значимым для национальных хозяйств, в том числе и для Украины.

Проведенные в последние 20 лет исследования и оценка процессов глобализации, глобальных трансформаций, последствий и угроз глобализации, показывают, что в мире возник новый глобальный империализм как симбиоз модернового государственного империализма с империализмом глобальных корпораций и международных организаций. Имперские глобальные государства срацаиваются и действуют совместно с транснациональными глобальными корпорациями. Глобальные корпорации усиливают влияние на государства и используют их как механизмы своей экспансии и влияния на международные организации, такие как СОТ, МВФ, СБ и другие.

Одним из важнейших препятствий на пути достижения целей в области развития в условиях глобализации является недостаточная степень согласования государственной экономической и, в частности, фискальной политики на национальном, региональном и глобальном уровнях. Стало фактом то, что глобализация объективно ведет к размыванию и обесценению

<sup>17</sup> Білорус О. Глобалізація і глобалізм: парадокси чи закономірність постіндустріальної цивілізаційної еволюції / О. Білорус// Економічний Часопис-XXI. – 2004. – №3.

регулирующих функций налогов национального государства, которое уже не может, как раньше, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических действий, однако их роль остается оправданной.

Единая валюта, единые правила налоговой и таможенной политики, являются кульминацией становления общего рынка и интеграционных процессов. Это позволяет странам ЕС в полной мере получить выгоды от преимуществ, заложенных в конкуренции и рациональном международном делении труда. При этом компании, фирмы, международные корпорации получают возможность более достоверно оценивать расходы и доходы от своей деятельности, размещать свое производство и проводить юридическую регистрацию главной компании на наиболее выгодных для нее налоговых территориях.

Экономическая изоляция для Украины, в том числе с помощью фискальных рычагов, впрочем, как и для любого другого государства, неминуемо угрожает потерей темпов экономического развития, технологической стагнацией и распространением бедности. Именно поэтому Украина определила правильный и перспективный курс на интеграцию в мировое экономическое пространство.

Высоко развитые государства владеют суверенным правом регулировать потоки капиталов и деятельность банков, действующих в их странах. Соответственно объективным стало введение «налога Тобина», причем не только для того, чтобы снизить уровень спекулятивной деятельности в США<sup>18</sup>. Ведь, глобализация в условиях открытости национальных экономических систем (Украина – страна с открытой экономикой) способствует усилению могущества самых развитых стран мира, прежде всего в лице транснациональных корпораций, с одной стороны, и относительному послаблению экономического потенциала слаборазвитых стран, постепенной потере экономического суверенитета этих стран. Примером является попытка сохранить статус-кво относительно НДС – структурообразующего фактора современной модели глобализации. Следовательно, национально ориентированные и осведомленные правительства, напротив, естественно пытаются минимизировать давление НДС, исключением остается Украина.

В посткризисный период происходит качественная смена роли налогообложения в экономике. Сохраняя функции основного рычага наполнения бюджета, налогообложения, начинает играть значительное влияние на международное размещение производства, прямые и портфельные инвестиции, деятельность финансовых рынков. Новая роль налогообложения оказывается в рамках функционирования разных интеграционных группировок, в частности, гармонизация налогообложения является одним из перспективных элементов евроинтеграционных процессов в Украине и неминуемым следствием глобализации.

---

<sup>18</sup> Егишянц С.А. Тупики глобализации: торжество прогресса или игры сатанистов?/ С.А. Егишянц. – М.: Вече, 2004, – 448 с.

Ввиду того, что Украина находится в центре Европы, изменения, в фискальном регулировании должны быть направлены на гармонизацию налогового регулирования со странами ЕС. В данное время структура налогообложения в странах-членах ЕС характеризуется значительной степенью унификации: налоговых систем всех стран-членов ЕС применяют такие виды налогов, как налог на прибыль, подоходные налоги на доходы физических лиц, НДС, социальные налоги. Такие элементы налоговой системы, как порядок расчета и уплаты налогов, налоговые льготы, система контроля за плательщиками налогов, со стороны налоговых органов, во многом также являются идентичными.

В то же время налоговые системы стран-членов ЕС имеют свои особенности, связанные с приоритетами национальной экономической политики, бюджетными взаимоотношениями между разными уровнями власти или другими факторами. Так, в отличии от всех остальных стран-членов ЕС, налоговым законодательством Франции предусматривается взимание налога на прибыль по территориальному принципу, допускающим налогообложение прибыли, полученной исключительно от деятельности в соответствующей стране. Иначе говоря, во Франции компания – налоговый резидент – платит налог на прибыль из суммы доходов, полученных исключительно от деятельности данной компании во Франции. Другим примером специфики налоговой системы страны-члена ЕС в части налога на прибыль является налоговое законодательство Дании, которое не предусматривает возможность использования плательщиками налогов любых льгот по налогу на прибыль в виде налоговых вычетов или освобождений.

Одним из факторов, определяющим в посткризисный период направления реформирования налогов на доходы в постсоциалистических странах – новых членах ЕС, является налоговая конкуренция, направленная на создание самых благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций. Следствием этой конкуренции стало снижение ставок налога на прибыль в Польше с 34 до 19%, в Чехии с 35 до 26%, в Латвии – с 25 до 15%, в Литве с 29 до 15%, а также внедрение в Литве, Латвии и Эстонии пропорционального налога, с доходов граждан соответственно со ставками 33, 25 и 24%. Однако, данная налоговая конкуренция вызывает недовольство в «старых» странах-членах ЕС, проявлением которого стали предложения относительно усиления гармонизации налога на прибыль, в том числе внедрение единой минимальной ставки этого налога, обязательной для всех стран-членов ЕС. Согласно результатам исследований западных ученых, на экономическую динамику в долгосрочной перспективе влияет не столько налоговая политика (по крайней мере уменьшение налоговых ставок само по себе не гарантирует ускорения экономического развития), сколько такие факторы, как накопление и распространение знаний, нагромождения человеческого капитала, уровень развития институтов, качество экономической политики государства и бюрократического аппарата. Практическим подтверждением отмеченных теоретических выводов является высокая конкурентоспособность таких стран, как Финляндия, Швеция и Дания.

Невзирая на наивысший уровень налогообложения (Финляндия – 45,9% от ВВП, Швеция – 50,6%, Дания – 48,9%), эти страны, благодаря эффективному макроэкономическому регулированию, качеству государственных институтов, значительным государственным инвестициям в развитие человеческого капитала, внедрению новейших технологий занимают по данным давосского Всемирного экономического форума в международном рейтинге конкурентоспособности главные места.

Кроме того, в Бельгии, Финляндии, Германии, Греции, Италии, Нидерландах, Испании, были проведены реформы социальных налогов. Основным элементом данных реформ стало снижение предельных минимальных и максимальных налоговых ставок. Это направление реформ, с одной стороны, должно способствовать созданию более благоприятных условий для использования труда как фактора производства. С другой стороны, снижение налоговых ставок не должно препятствовать надлежащему финансированию системы социального обеспечения – проблемы особенно актуальной в связи с продолжающимся процессом старения населения Европы.

Основными приоритетами политики налоговой гармонизации, которая проводится в настоящее время в ЕС, является ликвидация неэффективных элементов налоговых систем и отказ от номинального налогового суверенитета стран-членов ЕС. Одновременно концепция налоговой гармонизации допускает сохранение самобытности национальных налоговых систем и не предусматривает полной стандартизации порядка взимания налогов в ЕС. На практике данный подход был реализован при утверждении следующих документов: Директива о слиянии, Директива о взаимоотношениях между материнскими и дочерними компаниями, Арбитражная конвенция, Кодекс налоговой конкуренции и другие документы «пакета Монти». Налоговая гармонизация получила лишь непрямое отражение в Соглашении о Европейском Содружестве и других учредительных документах ЕС. Отличительной особенностью налогового регулирования в ЕС является отсутствие общего документа (аналогичного Налоговому кодексу), который систематизирует все основные нормы налогового законодательства ЕС. В данное время положения, которые определяют налоговую политику в ЕС, являются совокупностью отдельных решений институтов ЕС (Совета ЕС, Европарламента, и др.), которые оформляются в виде директив, регламентов, решений, рекомендаций и выводов.

В то же время европейская налоговая гармонизация подчиняется четко определенным принципам. В соответствии с принципами «пропорциональности» и «субсидиарности» институты ЕС не имеют право самостоятельно устанавливать нормы налогообложения, без их предыдущего согласования со странами-членами ЕС. Принцип «налоговой недискриминации» базируется на двух основных положениях:

1. Невозможности прямого или непрямого обложения внутренними налогами одним государством-членом ЕС продукции другого государства-члена ЕС в размерах, превышающих налогообложение национальной продукции.

2. Государство-член ЕС не должно облагать продукцию других государств-членов ЕС внутренними налогами с целью непрямой защиты другой продукции.

Принцип «налоговой недискриминации» часто находит свое практическое приложение в арбитражной практике ЕС. Тесно связанным с принципом «налоговой недискриминации» является принцип «нейтральности налогообложения», который заключается в запрете на возмещение внутреннего налогообложения при ввозе продукции на территорию другого государства-члена ЕС в размере, превышающем уровень уплаченных прямых или непрямых налогов.

Следовательно, очевидной является заинтересованность европейского бизнеса в формировании единого подхода к проблемам налогообложения в рамках ЕС. Необходимость вычисления и уплаты налогов в соответствии с разными требованиями стран-членов ЕС, существования специфических, и часто не связанных друг с другом налоговых формальностей приводят к увеличению расходов и не дают европейскому бизнесу в полной мере использовать преимущества, которые предоставляются наличием общего рынка и единой валюты. Более того, отдельные отличия в налоговых системах стран-членов ЕС приводят к возможности международного двойного налогообложения доходов европейских корпораций, что негативно отражается на развитии оборота товаров, услуг и инвестиций, в ЕС.

В последнее время все острее ощущается ситуация, когда идея глобализации перестает быть просто идеей и становится повседневной реальностью жизни, к которой должна быть готова Украина. Готовность эта должна выражаться не только и не столько в соответствии требованиям тех или других международных организаций, но и в выработке обоснованной, с точки зрения национальных и международных интересов политики, линии поведения, в данной ситуации. Один из центральных аспектов в этой проблеме – фискальный. Он во многом определяет возможности успешного преодоления посткризисного периода с наименьшими потерями, используя преимущества гармонизации и координации, прежде всего, налоговой политики.

При этом нужно иметь в виду, что в понятие налоговой гармонизации и налоговой координации можно вкладывать разное содержание. Координация налоговой политики предполагает, что правительства стремятся уменьшить налоговые перекосы, которые приводят к меньшему, в сравнении с взаимными договоренностями экономическому благополучию. Гармонизация означает стремление государств к большему однообразию налоговых систем (например, относительно базы налогообложения и ставок). Оптимизация и гармонизация являются возможным результатом координации. Хотя налоговая координация и гармонизация налоговых отношений между странами носит пока еще не массовый, а скорее эпизодический характер, теоретические решения на будущее нужно искать уже сегодня<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Паєнчко Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [монографія]/ Т.В. Паєнчко. – К.: Комп’ютерпрес, 2007.

Фискальное регулирование экономики Украины в посткризисный период требует конкретизации объектов фискального регулирования с целью недопущения ситуации, когда Украина будет терять свои возможности, постоянно находясь в группе аутсайдеров. Для этого необходимо обеспечить условия для ее стабильного экономического развития на новом этапе глобализации.

Понятие «развитие» часто употребляется в разных контекстах – социально-экономическое развитие, развитие конкретной территории, и тому подобное. В каждом случае под развитием имеется в виду любое прогрессивное изменение, прежде всего в экономической сфере. Если изменение количественно, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик<sup>20</sup>. Экономическое развитие рассматривается с применением системного подхода и определяется как процесс целеустремленных изменений, в результате которых возникает качественно новое состояние экономической системы<sup>21</sup>. Понятие «развитие» и «рост» находятся между собой, как правило, во взаимосвязи: рост валового продукта сопровождается изменениями в технологии производства, связанными с появлением новых видов продукции и целых отраслей. Другими словами, рост вызывает качественные изменения в экономике, способствует ее общему развитию. Со своей стороны позитивные качественные изменения в отношениях собственности, распределения и перераспределения доходов, финансовой стабилизации, активно влияют на экономический рост.

Наиболее общей характеристикой экономического развития является динамика основных макроэкономических показателей, однако исследование фискального регулирования экономического развития в посткризисный период требует их конкретизации, выбора из всей массы тех, которые дают наиболее адекватную картину результатов фискального регулирования. На наш взгляд, к таким показателям можно отнести динамику ВВП, объемы внешнеторговых операций, динамику прямых иностранных инвестиций, развитие инновационных процессов. ВВП, будучи главным макроэкономическим показателем, характеризует общую тенденцию развития экономики государства, поэтому исследование влияния фискального регулирования на его динамику является важным всегда, а в условиях глобализации он выступает своеобразным индикатором того, насколько полно государство использует свой экономический потенциал. В посткризисный период этот показатель является индикатором восстановления экономики.

Фискальное регулирование в условиях глобализации должно быть направлено на максимальное использование государством тех преимуществ,

<sup>20</sup> Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – изд. стереотип./ В.Н. Лексин, А.Н. Шевцов. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.

<sup>21</sup> Чешков М. развитие: философская идея и конкретные исследования/ М. Чешков// МЭ и МО. – 2004. – №8. – С. 70 – 81; Гражевська Н. Управління складними соціально-економічними системами в контексті синергетичної парадигми/ Н. Гражевська// Вища школа. – 2008. – №3. – С. 62 – 70.

которые предоставляются ему в условиях интеграции. Одним из таких преимуществ является активизация внешней торговли. Любое государство для обеспечения экономического развития в условиях глобализации должно пытаться наращивать объемы экспорта, причем придерживаться преобладания экспорта конечной продукции, а не сырья. Еще одним из преимуществ глобализации является открытие доступа к рынкам капитала, который дает возможность привлечь необходимые объемы иностранных инвестиций. Поэтому, в соответствии с целями экономического развития, строится и система критериев эффективности фискального регулирования.

Ускорена интеграция в мировое экономическое пространство без учета как отдельных определенных преимуществ, так и всех объективных опасностей, может привести Украину к фиксации на стадии отставания в экономической и социальных сферах. Поэтому процессы гармонизации и унификации фискального регулирования должны сначала пройти стадию координации, а в дальнейшем проходить с учетом не только требований мировой экономики, но и с учетом национальных интересов. При выполнении данных условий посткризисный период может стать этапом качественно нового этапа развития экономики страны в условиях нового цикла глобальных преобразований.

## **РАЗДЕЛ 2**

### **ФИСКАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

#### **2.1. Фискальное регулирование финансовых потоков**

Вопрос о роли государства в регулировании экономического развития в последнее время приобретает все большую актуальность. С точки зрения влияния на цикличность экономики особый интерес представляет фискальное регулирование. Основой развития фискального регулирования всегда была направленность государства на улучшение экономической ситуации в стране. На самых ранних этапах развития института государства необходимость фискального регулирования была обусловлена частыми военными действиями, а, значит, и необходимостью содержать армию. Именно это послужило толчком к развитию специфических отношений между государством и его населением, направленных на перераспределение собственности с целью финансирования потребностей государства.

Активная роль государства в экономике сама по себе не гарантирует успеха в достижении высоких результатов социально-экономического развития. Ошибочная политика государства не способствует достижению этих целей, поскольку государство может стать институтом, который будет паразитировать в обществе и препятствовать экономическому прогрессу. Вместе с тем, если в целях форсирования экономического развития или в процессе перехода к рыночной экономике государство проводит политику невмешательства, полагается на действия индивидов и роль таких факторов, как предпринимательство, сравнительные преимущества и вливания иностранного капитала, – оно непременно потерпит неудачу. Причем степень поражения потенциально больше при осуществлении экономической трансформации, чем при форсировании темпов экономического развития. В последнем случае неудача приведет к стагнации и закреплению невыгодной позиции страны в мировой экономике.

Залогом успешного экономического развития является эффективность механизма регулирования финансовых потоков. Две основных составляющих части этого механизма – государственный и негосударственный взаимодействуют между собой. Качество механизма сказывается на уровне реальной процентной ставки, которая не должна существенно отклоняться от уровня прибыльности в реальном секторе, и норме сбережений, которая не должна выходить за оптимальные пределы (разработка долгосрочной программы экономического развития должна базироваться на четко определенных ориентирах относительно нормы сбережений, которые могут устанавливаться согласно «золотому правилу» Е. Фелпса). Исходными условиями политики экономического развития становятся ориентировочные показатели нормы сбережений, процентной ставки, ожидаемый прирост капитала и работоспособного населения. В случае неэффективности рыночного механизма, высокого уровня реальной процентной ставки, избыточного потребления и неравномерного распределения доходов, – необходимость

государственного вмешательства в процессы экономического развития возрастает<sup>22</sup>.

В общем виде регулирование экономики – это государственные правила и законы, предназначенные для контроля за поведением фирм, предприятий и других субъектов экономики. В экономике различают бюджетное, валютное и налоговое регулирование. Экономическое регулирование распространяется на цены, создание новых предприятий и выход их на рынок, или на услуги, предоставляемые определенной отраслью<sup>23</sup>.

Государственное регулирование также рассматривается как влияние государства на условия осуществления и интенсивность хозяйственных процессов. Главной задачей регулирования экономической системы является поддержание макроэкономического равновесия в обществе<sup>24</sup>.

Исходя из этимологического значения слова «фиск» – государственная казна<sup>25</sup>, фискальное регулирование будем рассматривать как согласованное использование методов бюджетного и налогового регулирования (табл. 2.1)

Таблица 2.1

**Определение сущности бюджетного и налогового регулирования**

Вид регулирования	Сущность
1	2
Налоговое регулирование	Комплекс практических действий относительно разработки общей структуры доходной части бюджета государства, достижения оптимума налоговых платежей. <sup>26</sup>
	Мероприятия непрямого влияния на экономические и социальные процессы путем изменения: 1) вида налогов; 2) налоговых ставок; 3) установление налоговых льгот; 4) повышения или снижения общего уровня налогообложения; 5) отчислений в бюджет. <sup>27</sup>
	Совокупность мероприятий непрямого влияния государства на развитие производства путем изменения нормы изъятия в бюджет за счет снижения или повышения общего уровня налогообложения: ставки прямого индивидуального подоходного налога, налога на прибыль предприятий; непрямых налогов. <sup>28</sup>
	Целенаправленное влияние государства на поведение экономических агентов с помощью использования разных методов и инструментов налоговой политики для достижения желаемых социально-экономических результатов. <sup>29</sup>

<sup>22</sup> Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток. Монографія. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – С. 64.

<sup>23</sup> Вільна енциклопедія [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

<sup>24</sup> Гребельник О.П. Основи митної справи: навч. посіб./ Гребельник О.П. – К.: Центр навчальної літератури., 2003. – С. 5.

<sup>25</sup> Електронний словник [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovnyk.net/?swrd=%D0%A4%D0%86%D0%A1%D0%9A>.

<sup>26</sup> Литвиненко Я. Податкова політика [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1206/41/1/1/>.

<sup>27</sup> Началов А.В. Налоговый словарь. – М.: Статус-кво 97, 2004. – С. 170.

<sup>28</sup> Глоссарий бюджетных терминов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru).

<sup>29</sup> Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навч. посібник/ Під ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І.А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 220.

Продолжение таблицы 2.1

1	2
Налоговое регулирование	Комплекс мероприятий в налоговой сфере.., с помощью которых государство влияет на процесс перераспределения национального дохода в интересах отдельных классов, социальных слоев, а также на инвестиции, научно-техническое развитие, экономический рост, и др. <sup>30</sup>
	Система экономических средств оперативного вмешательства в ход выполнения налоговых обязательств. И совокупность мероприятий, которые осуществляются через наличие регуляторных механизмов, заложенных в структуре отдельного налога. <sup>31</sup>
	Налоговое регулирование основывается на функциях налогов, к которым, кроме фискальной, следует отнести регулирующую, стимулирующую, перераспределительную, и осуществляется с помощью изменения отдельных элементов налоговой системы – круга субъектов налогового регулирования, объектов налогообложения, налоговых ставок, налоговых шкал, налоговых льгот. Маневрируя специфическими налоговыми рычагами, через которые реализуются указанные функции относительно объектов государственного регулирования, государство создает условия для изменения структуры производства и потребления, обеспечивает технологическое обновление производственного аппарата, ускорение развитие науки, социальную направленность рыночных преобразований. <sup>32</sup>
	Совокупность мероприятий по влиянию государства на уровень экономической активности в обществе путем изменения параметров налогового поля (части экономического пространства, ограниченного нормами налогового права). <sup>33</sup>
Бюджетное регулирование	Метод осуществления государством функций управления социально-экономическими процессами при использовании бюджетных отношений <sup>34</sup> .
	Совокупность мероприятий, с помощью которых осуществляется распределение и перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разного уровня с целью финансового выравнивания. <sup>35</sup>
	Отображает процессы политического, народнохозяйственного значения, с помощью которых решаются общегосударственные задания по обеспечению экономического роста, развития производительных сил, улучшения благосостояния населения, устранения расхождений в уровнях развития отдельных территорий, финансирования местного самоуправления, решения национальных проблем. <sup>36</sup>

<sup>30</sup> Економічна енциклопедія: у 3-х тт./ [відп. ред. С.В. Мочерний та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія». – Т.2. – 2001. – 848 с.

<sup>31</sup> Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – С. 252.

<sup>32</sup> Єфименко Т.І. Податкове регулювання економічного розвитку/ Автореф. дис. доктора ек. наук. спец. 08.02.03 – організація управління, планування і регулювання економікою. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2003. – С. 11 – 12.

<sup>33</sup> Бережний Є.Б. Податкове регулювання підприємницької діяльності/ Автореф. дис. канд. ек. наук. спец. 08.06.02 – підприємництво, менеджмент, маркетинг. – Х.: ХДЕУ, 2000. – С. 8.

<sup>34</sup> Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: [монографія]/ В. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – С. 233.

<sup>35</sup> Василичен М.М. Реформування міжбюджетних відносин в умовах ринкової трансформації економіки України/ М.М. Василичен./ Автореф. дис. канд. ек. наук. спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг, кредит. – К.: 2003. – [електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbuu.gov.ua](http://www.nbuu.gov.ua).

<sup>36</sup> Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: Наук. монографія/ [В. Бодров, О. Кириленко, Н. Балдич, О. Дацій та ін.]; за ред. В. Бодрова. – К.: В-во НАДУ, 2006. – С. 7.

Продолжение таблицы 2.1

1	2
Бюджетное регулирование	<p>Метод государственного экономического регулирования экономики, предусматривающий оптимальное соотношение между государственными доходами (прежде всего налоговыми поступлениями) и государственными расходами, а также перераспределение средств между разными бюджетами с целью влияния на циклическое развитие экономики, на структурные сдвиги в экономике, темпы НТП, социально-экономическую политику государства, соотношения совокупного спроса и совокупного предложения.<sup>37</sup></p> <p>Деятельность органов законодательной и исполнительной власти высшего уровня относительно распределения и перераспределения доходов и нормирования расходов, которая осуществляется с целью сбалансирования бюджетов низшего уровня.<sup>38</sup></p> <p>Использование совокупности институционально инновационных принципов в бюджетном процессе, применение системы показателей эффективности и результативности бюджетных программ, которая основывается на классификации бюджетных программ в соответствии с их направленностью с учетом особенностей каждой классификационной группы, создающей соответствующие условия для эффективного бюджетного влияния на результативность и качественный уровень экономических преобразований.<sup>39</sup></p>
Фискальное регулирование инвестиций	Система государственных мероприятий по мобилизации и эффективному использованию фискальных ресурсов, направленных на установление количественных и качественных(структурных) параметров инвестиционных процессов, необходимых для нормального протекания расширенного воспроизведения и обеспечения динамического макроэкономического равновесия <sup>40</sup> .
Фискальное регулирование	Совокупность разнообразных рычагов и инструментов законодательного, исполнительного и контрольного характера, с помощью которых государство и органы местного самоуправления создают условия эффективного ресурсного обеспечения для удовлетворения социально-экономических потребностей каждого региона. <sup>41</sup>

Источник: составлено автором

Необходимость исследования налогового и бюджетного регулирования во взаимосвязи, как фискального регулирования, предопределена спецификой налогообложения, выступающего рычагом как налогового, так и бюджетного, регулирования. Цель, задания и сущность фискального регулирования, определяются регулирующей функцией налогов, то есть этот процесс необходим и от него зависит не только движение финансовых потоков, но и динамика экономического развития страны. Обобщая имеющиеся подходы к

<sup>37</sup> Економічний енциклопедичний словник: у 2-х тт./ [Мочерний С., Ларіна Я., Устенко О., Юрій С.]; за заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ. – Т. 2. – 2006. – С. 68.

<sup>38</sup> Бюджетний менеджмент: Підручн./ [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 833.

<sup>39</sup> Запатріна І.В. Бюджетне регулювання економічного зростання. автореф. дис. д.е.н., К.: НДФІ – 2008. – С. 4.

<sup>40</sup> Загородня О.О. Фіскальне регулювання інвестицій в переходній економіці України. Автореф. дис. канд. ек. наук. спец. 08.01.01 – економічна теорія. – Дніпропетровськ, 1999. – С. 13.

<sup>41</sup> Тріпак М.М. Прагматизм фіскального регулювання процесів формування місцевих бюджетів. Автореф. дис. канд. ек. наук. спец. 08.04.01. – фінанси, грошовий обіг і кредит. – Тернопіль: ТДЕУ, 2005. – ел. ресурс.

определению сущности фискального, налогового и бюджетного регулирования фискальное регулирование финансовых потоков определим как совокупность инструментов и рычагов, с помощью которых государство создает условия для мобилизации необходимого объема финансовых ресурсов и их эффективного использования с целью обеспечения устойчивого экономического роста.

В отечественных научных изданиях достаточно давно делается ударение на необходимости гармоничного сочетания фискальной и регулирующей функции налогообложения. Достичь такого результата можно благодаря использованию институционального подхода, поскольку он позволяет синтезировать существующие налоговые концепции с учетом национальных особенностей, в том числе менталитета.

Институциональная природа фискального регулирования проявляется в разных аспектах. Во-первых, с позиции необходимости поддержки института государства. Во-вторых, с позиции особенностей экономических отношений, сопровождающих формирование налога и бюджета как финансовых институтов. В-третьих, с позиции определения функционального назначения финансовых институтов в экономической системе. В-четвертых, с позиции наличия трансакционных издержек на осуществление фискального регулирования.

Функционирование финансовых институтов происходит в условиях институциональной неопределенности и недостаточности. Институциональная неопределенность проявляется в стохастическом характере развития рыночных процессов и наличия риска, который сопровождает все экономические процессы. Институциональная недостаточность проявляется в противоречивом и бессистемном характере фискального регулирования финансовых потоков, снижающем эффективность распределения и использования финансовых ресурсов, приводит к значительному росту коррупции и теневого сектора экономики. В связи с этим значительно возрастают трансакционные расходы, разнообразие которых обусловливается разнообразием контрактных отношений в сфере государственного регулирования в целом и фискального в частности. Именно поэтому важным является выбор таких регулирующих механизмов, которые позволили бы минимизировать трансакционные расходы в краткосрочном периоде и были бы эластичными относительно оптимизации таких расходов в долгосрочном периоде.

В Украине существующие механизмы налогового регулирования подразделяются на<sup>42</sup> (рис. 2.1).

В разных странах мира государство очень активно осуществляет регулирование финансовых потоков с помощью применения налоговых преференций. Такое регулирование зависит от направлений экономического развития государства, необходимости стимулирования отдельных отраслей, преодоления депрессивности отдельных территорий, и тому подобное.

---

<sup>42</sup> Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики: уч. пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.



**Рис. 2.1. Виды механизмов налогового регулирования**

Среди применяющихся методов самыми распространенными являются такие:

- инвестиционные налоговые кредиты;
- налоговые каникулы;
- налоговая амнистия;
- отсрочка уплаты налога;
- заключение соглашений между государствами относительно избегания двойного налогообложения.

Необходимость налогового регулирования через систему льгот и санкций объясняется динамическим характером процессов воспроизводства. В сложившейся в государстве экономической ситуации, когда принимается тот или другой налоговый закон на протяжении очень короткого времени, налоговое регулирование может сыграть самую неожиданную роль. Ведь ситуация, складывающаяся на начало финансового года, может быть совершенно другой в конце года. Для учета всех изменений, которые влияют или могут повлиять на экономическое положение, и нужно соответствующее фискальное регулирование.

Фискальное регулирование финансовых потоков характеризуется особенностями по отношению к другим формам регулирования предпосылками зарождения, развития и реализации. Можно выделить следующие институциональные источники предпосылок его формирования (рис. 2.2).

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРЕДПОСЫЛОК ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

- Существование государства как специфического экономического и политического института-выразителя общественных интересов.
- Наличие и постоянный рост общественных потребностей, удовлетворение которых нуждается в активном участии государства в процессах распределения, перераспределения, и потреблении национального продукта с помощью фискальных рычагов.
- Особенности процесса производства экономической системой финансовых потоков, этапами которого является аккумулирование, распределение, перераспределение и потребление национального продукта.
- Рост объема трансакционных расходов при увеличении количества инструментов фискального регулирования.

**Рис. 2.2. Институциональный подход к определению природы возникновения фискального регулирования**

Реализация механизма фискального регулирования предусматривает использование двух основных групп рычагов – бюджетных и налоговых, действие которых реализуется через применение соответствующих инструментов.

Вопрос о сущности и наборе финансовых инструментов в отечественной финансовой литературе не новый, однако, это не означает, что существует четкий подход к обоснованию их сущности, классификации и определения направлений действия. Анализ публикаций отечественных авторов показал, что определению сущности понятия «инструменты фискального регулирования» большинство из них не уделяют значительного внимания, а рассматривают их в составе финансовых инструментов или отдельно инструментов бюджетной и налоговой политики. В частности, В. Кудряшов рассматривает инструменты финансовой и бюджетной политики. К инструментам финансовой политики он относит налоги, сборы, отчисления, инвестиции, цены, тарифы и государственные расходы.<sup>43</sup> Частично мы разделяем позицию В. Кудряшова, поскольку, налоги, сборы, отчисления, государственные расходы могут выступать средствами решения поставленных государством задач. Однако отнесение к финансовым инструментам цен и инвестиций является спорным вопросом. Если говорить о ценах, то они могут выступать орудиями в руках государства при условии государственного регулирования цен, что свойственно, в основном, командно-административной экономике. Говорить о цене как финансовом инструменте в рыночных условиях достаточно сложно,

<sup>43</sup> Кудряшов В.П. Фінанси: [навч. посіб.]/ В.П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002 р.– С. 21 – 22.

поскольку в условиях конкурентной среды цена устанавливается исходя из соотношения спроса и предложения, возможность влиять на цену продавцы имеют в условиях олигополии или монополии. Однако в условиях олигополии попытка использования цены как финансового инструмента приводит к возникновению ситуации «ценовой войны», а в условиях монополии без вмешательства государства продавец может увеличивать цену, используя ее как инструмент максимизации прибыли, до тех пор, пока у покупателей будут деньги. Инвестиции могут выступать финансовым инструментом в случае, когда идет речь о бюджетных инвестициях. В противоположном случае инвестиции – зависимая величина, на которую могут влиять другие финансовые инструменты (например, налоги).

Инструменты бюджетной политики В. Кудряшов классифицирует в зависимости от заданий, которые она призвана решать.<sup>44</sup> Например, для формирования достаточных доходов для всех звеньев бюджетной системы финансовыми инструментами, по его мнению, выступают перечень и ставки налогов и сборов, льготы по налогообложению, проведение операций с капиталом, с чем мы полностью соглашаемся.

Для рационализации объемов и структуры расходов бюджета В. Кудряшов определяет такие инструменты: разграничение общих и капитальных расходов, определение объемов государственных инвестиций, государственного кредита, достижение рационального размера государственных гарантит по кредитам. Однако, на наш взгляд, это скорее направления финансовой политики, которые, в свою очередь, могут быть реализованы с помощью таких инструментов как бюджетные расходы, их объемы и структура.

О. Данилов и Д. Серебрянский употребляют термин финансовый инструментарий и рассматривают его как совокупность финансовых рычагов, стимулов, санкций, нормативов и лимитов, с помощью которых реализуется финансовая политика. Они отмечают, что финансовый инструментарий неразрывно связан с финансовыми методами. Под финансовыми методами они понимают методы влияния финансовых отношений на хозяйственный процесс, формирование и использование денежных фондов. Также они выделяют финансовые рычаги и финансовые стимулы. Финансовые рычаги это – налоги, сборы, обязательные платежи, проценты за кредит, дотации, субсидии, субвенции, штрафы, а финансовые стимулы – резервные фонды, бюджетное финансирование, финансовые льготы. В указанном труде дается еще одно определение финансовых рычагов как совокупности инструментов, которая используется в финансовых методах (прибыль, доходы, амортизационные отчисления, целевые денежные фонды, финансовые санкции, процентные ставки, по кредитам, депозитам, портфельные инвестиции, дивиденды и др.).<sup>45</sup> По нашему мнению, такой подход частично нивелирует разницу между фискальными инструментами и фискальными рычагами. Фискальные рычаги

<sup>44</sup> Кудряшов В.П. Фінанси: [навч. посіб.]/ В.П. Кудряшов. – Херсон: Олді-плюс, 2002 р.– С. 35

<sup>45</sup> Фінанси у запитаннях і відповідях / За загальн. ред. О.Д. Данилова. – К.: «ВД»Комп’ютерпрес», 2006. – С. 57.

являются понятием общим, а инструменты конкретизируют их влияние. Подводя итог, мы считаем, что под фискальными рычагами следует понимать средства влияния на движение финансовых потоков, а фискальные инструменты рассматривать как средства реализации направления и силы действия фискальных рычагов (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Рычаги и инструменты фискального регулирования финансовых потоков**

Фискальные рычаги	Фискальные инструменты
Бюджетные	Структура расходов бюджета
	Бюджетные инвестиции
	Трансферты
	Бюджетный дефицит
Налоговые	Налоговая нагрузка
	Налоговые ставки
	Налоговые льготы
	Специальные режимы налогообложения
	Альтернативные режимы налогообложения
	Рассрочка и отсрочка налоговых платежей

Источник: составлено автором

Действие налоговых рычагов реализуется с помощью таких инструментов, как перечень налогов, налоговые ставки, база налогообложения, налоговые льготы. Будучи одними из самых действенных, налоговые инструменты являются одними из опаснейших, поскольку необходимо учитывать как долгосрочные, так и краткосрочные последствия их влияния на экономику с учетом временного лага.

Краткосрочный эффект их действия связан с изменением налоговых ставок или, так называемых, автономных налогов, непосредственно изменяющих доходы и, соответственно, величину потребления. То есть, в данном случае, налоги влияют, прежде всего, на совокупный спрос, изменение которого стимулирует динамику предложения. Однако для того, чтобы эффект от изменения налогов стал очевидным, необходим определенный промежуток времени, а также уверенность потребителей, в длительности действия новых налогов. В связи с этим использования налогов как инструментов фискального регулирования в значительной мере усложняется, а частые изменения налогового законодательства в стране делают невозможным отслеживание четкого стимулирующего влияния на экономику. Другой сложностью являются неучтенные доходы предприятий и населения, а также денежные переводы эмигрантов.

Регулирующее влияние рычагов фискального регулирования на совокупный спрос и уровень доходов, а через них и на движение финансовых потоков, проблематично в современных условиях для Украины также в

следствии структуры налогов. Типичным для развитых стран является высокий удельный вес подоходных налогов с граждан в совокупных налоговых доходах бюджета. Например, в США удельный вес налогов на доходы физических лиц в общей сумме налогов составляет около 40%, а налогов на доходы корпораций – 10%, Великобритании 26% и 11% соответственно, Италии – 25 % и 9%, Японии – 20% и 12%<sup>46</sup>. Это дает возможность существенно влиять на уровень совокупного спроса через ставки подоходного налога. В Украине ситуация диаметрально противоположная, в следствии низких доходов большей части граждан Украины. Все это дает основания сделать предположение, что, на сегодняшний день, для украинской экономики налоговое стимулирование совокупного спроса через влияние на доходы физических лиц и потребление в известной мере остается проблематичным. Реализовать такое влияние будет возможным тогда, когда состоится реальный рост легальных доходов населения.

Исследуя влияние налоговых инструментов на регулирование движения финансовых потоков, необходимо исходить из того, что фактический груз налога в конечном расчете все равно приходится на людей. В первую очередь, это видно через колебание цен в результате изменения налогообложения. Классическим примером в данном случае выступают акцизы – формально обязанность по начислению и уплате акцизов возложена на предприятия, которые занимаются производством подакцизных товаров, но, ввиду того, что акцизы закладываются в цену товара, в действительности тяжесть этих налогов переведена на потребителей соответствующей продукции. Таким образом, мы полностью соглашаемся с утверждением В. Андрущенко и О. Данилова, что фирмы, корпорации, компании, банки и так далее выступают лишь посредниками или формальными налогоплательщиками. Реальную налоговую нагрузку несут акционеры, рабочие, землевладельцы, потребители, сами бизнесмены, наконец. В конечном итоге все эффекты налогообложения – позитивные и негативные – отражаются на людях. Именно люди несут тяготы налогов, как и пользуются оплачиваемыми налогами выгодами цивилизованного общественного существования. Поэтому в зависимости от жизненной позиции плательщика налогообложение допускает двусмысленное толкование в этических терминах добра и зла<sup>47</sup>. Такая роль налоговых инструментов позволяет вести речь о их влиянии и на финансовое равновесие в государстве, которое проявляется как сбалансирование движения входящих и исходящих финансовых потоков между секторами экономической системы.

Одним из главных направлений действия налоговых инструментов является стимулирование инвестиций. Если обратиться к кейнсианской теории, то стимулирование спроса на инвестиционные товары означает также стимулирование предложения, поскольку рост инвестиций в основной капитал

<sup>46</sup> Паєнcko Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [монографія]/ Т.В. Паєнcko. – К.: Комп'ютерпрес, 2007.

<sup>47</sup> Податкові системи зарубіжних країн / В. Андрущенко, О. Данілов; За заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Вид. дім «Комп'ютерпрес», 2004. – С. 61 – 62.

означает рост капитала в экономике, что, в свою очередь, может стать фактором наращивания темпов экономического развития. Следует прибавить, что чувствительность инвестиций к изменению налогообложения также определяется структурой источников их финансирования, характерной для отдельных отраслей или предприятий. По разным оценкам в украинской экономике большая часть инвестиций в развитие производства осуществляется за счет собственных средств предприятий. В связи с этим особенное значение приобретают налоговые рычаги, позволяющие снизить величину облагаемой налогом прибыли, – ускоренная амортизация основных фондов, инвестиционный налоговый кредит или инвестиционная налоговая скидка, налоговые льготы на осуществление инновационной деятельности и т.п. Таким образом, используя налоговые инструменты фискального регулирования, государство может активно влиять на движение финансовых потоков и достигать необходимого их направление.

Влияние бюджетных рычагов четко определяется изменениями в двух сферах:

- увеличение государственных расходов, повышение совокупного спроса, увеличение уровня занятости населения, что, в целом требует увеличения доходной части бюджета;
- увеличение доходной части бюджета, происходящее за счет увеличения налоговых поступлений, а, значит, уменьшения доходов налогоплательщиков, ухудшения их материального благосостояния, что имеет наихудшие последствия в период экономических кризисов.

Бюджет существенно влияет на движение финансовых потоков через систему межбюджетных отношений. В Бюджетном кодексе Украины предусмотрен специальный механизм межбюджетных трансфертов, базирующийся на финансовых нормативах бюджетной обеспеченности и соответствующих коэффициентах. Финансовый норматив бюджетной обеспеченности используется для распределения межбюджетных трансфертов. Этот норматив определяется делением общего объема финансовых ресурсов, направляющихся на реализацию бюджетных программ, на количество жителей – потребителей социальных услуг. Общий объем финансовых ресурсов, направляющийся на выполнение бюджетных программ местными бюджетами, распределяется по видам расходов в соответствии с приоритетами бюджетной политики государства.

Еще одним действенным инструментом являются бюджетные инвестиции. Однозначных оценок влияния бюджетных инвестиций на движение финансовых потоков в экономической литературе нет, что предопределено их двойственной природой. С одной стороны, бюджетные инвестиции являются финансовым потоком, с другой стороны, они являются инструментом, который осуществляет влияние на другие виды финансовых потоков. Позиция экономистов при решении этой проблемы зависит, в основном, от того, какую роль они отводят государству в регулировании экономических процессов. Сторонники либерального течения утверждают, что государство не способно принимать эффективные инвестиционные решения.

Оно способно концентрировать ресурсы, но с высокой степенью достоверности можно ожидать, что будет концентрировать их не там, где это необходимо, и использовать их не наилучшим образом.<sup>48</sup> Существует диаметрально противоположное мнение на этот счет – роль бюджетных инвестиций оценивается однозначно положительно.<sup>49</sup> Существуют и умеренные подходы к оценке необходимости бюджетных инвестиций. В. Геец признает необходимость закрепления за государством роли инициатора последующих экономических преобразований, позволяющих реформировать существующую модель отношений в экономике.<sup>50</sup>

Подводя итоги, стоит отметить, что, в любом случае, бюджетные инвестиции должны направляться на решение приоритетных задач, которые ставит перед собой государство.

Также заслуживает внимание такой инструмент фискального регулирования как бюджетный дефицит. Его действие является комплексным и связано с действием других финансовых инструментов и рычагов. Это объясняется тем, что при наличии дефицита бюджета государство принимает разные мероприятия по его уменьшению или ликвидации вообще. Они должны быть направлены, с одной стороны, на стимулирование увеличения денежных поступлений в бюджет государства, а с другой – на уменьшение расходов по разным статьям. К наиболее распространенным мероприятиям, направленным на уменьшение бюджетного дефицита относятся:

- увеличение ставок налогообложения юридических и физических лиц;
- государственные займы в виде выпуска государственных ценных бумаг;
- изменение структуры инвестирования государственных средств и вложения их в те отрасли экономики, которые дают возможность получить большие прибыли;
- постепенное уменьшение государственного финансирования и т.п.

Методология фискального регулирования финансовых потоков должна учитывать такие их характерные признаки как движение в стоимостной форме, целенаправленность, высокая степень организованности, регламентированность и необходимость осуществления контроля за выполнением регламента движения финансовых потоков.

Формирование новой институциональной среды фискального регулирования финансовых потоков, базирующейся, с одной стороны, на четком соблюдении прав плательщиков и обеспечении взаимосвязи между налогами и встречным потоком общественных благ, и с другой – на создании системы достаточных институциональных ограничений дискреционных действий органов исполнительной власти в сфере налоговой политики, в том

<sup>48</sup> Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998–2002. –М.: Институт экономики переходного периода, 2003 – С. 82.

<sup>49</sup> Калюжний В. Роль державних витрат та інвестицій у ринкових економіках// Вісник Національного банку України. – 2003. – №9. – С. 61.

<sup>50</sup> Геец В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем// Общество и экономика. – 2006. – №3. – С. 39.

числе, введении законодательных гарантов недопущения любых проявлений налоговой дискриминации.

Фискальное регулирование финансовых потоков должно быть адекватным не только интересам отдельных экономических агентов, но и государства в целом, отвечать приоритетным интересам государственной экономической и социальной политики. Поэтому для оценки фискального регулирования финансовых потоков необходимо разработать систему критериев целесообразности применения инструментов фискальной регулирования. Среди отечественных исследователей попытка разработать такие критерии для применения налоговых инструментов была сделана О. Найденко.<sup>51</sup>

С точки зрения фискального регулирования движения финансовых потоков такую классификацию необходимо расширить (табл. 2.3).

Таблица 2.3

**Критерии целесообразности применения инструментов фискального регулирования**

Критерий	Характеристика
Уровень сбора налогов	Увеличивается адекватно к темпам роста ВВП
Уровень выполнения бюджетных обязательств	Выполнение в полном объеме
Величина бюджетного дефицита, его параметры и скорость роста государственного долга	Минимизация бюджетного дефицита, рост которого оправдывается финансированием инновационных расходов, уменьшение государственного долга
Динамика ВВП	Рост реального ВВП
Уровень монетизации бюджетного дефицита	Уменьшение
Уровень безработицы	Уменьшение
Величина налогового долга	Уменьшение
Величина просроченной задолженности по оплате труда из-за отсутствия бюджетного финансирования	Уменьшение и ликвидация
Уровень теневой экономики	Уменьшение
Удельный вес убыточных предприятий	Уменьшение в сравнении с прошлым годом или плановыми показателями отчетного года
Налоговая отдача	Растет адекватно темпам роста ВВП

Источник: составлено автором

Взаимосвязь фискального регулирования с бюджетными ресурсами предусматривает, что в регулирования движения финансовых потоков непосредственно задействованы без любых исключений все бюджетные доходы и расходы. Однако не каждая составляющая бюджетных ресурсов может быть использована в роли рычага регулирования. В первую очередь имеются в виду

<sup>51</sup> Найденко А.Е. Обоснование целесообразности и спользования инструментов налогового регулирования/ А. Найденко// Актуальные проблемы налоговой политики. – Екатеринбург-Москва-Харьков, 2009. – С. 180 – 184.

те компоненты бюджетных доходов и расходов, в отношении которых государство имеет ограниченное право распоряжения. Среди них: во-первых, доходы и расходы бюджетных целевых фондов – платежи, направления использования которых априорно определены и жестко регламентированы, и по отношению к которым государство, преимущественно, выполняет функции финансового посредника; во-вторых, – обязательные расходы, связанные с покрытием внутреннего долга и внешнеэкономической задолженности. Второй по значимости группой бюджетных ресурсов, не принимающих непосредственного участия в регулирующих процессах, являются платежи и сборы, опосредствующие отношения, возникающие между государством – владельцем средств производства, полезных ископаемых и природных ресурсов, и отдельными субъектами предпринимательской деятельности, и вследствие этого отображают аспекты экономической деятельности государства-владельца и предпринимателя, а не государства – субъекта регулирования.<sup>52</sup>

Механизм фискального регулирования финансовых потоков, адекватный условиям национальной экономики, должен отвечать двум основным условиям: во-первых, стимулировать одновременно производительную и доходообразующую функцию финансовых потоков, а во-вторых, осуществлять двойное давление на стимулы к мобилизации внутренних финансовых ресурсов, которые находятся в форме неорганизованных сбережений населения или в теневом секторе экономики. Приведение функционирующего фискального механизма в соответствие с указанными требованиями достигается через оптимизацию налоговой нагрузки на субъектов ведения хозяйства реального сектора экономики и реструктуризацию государственных расходов в направлении усиления финансовой поддержки предприятий не финансового сектора экономики.

Обобщая особенности фискального регулирования движения финансовых потоков, можно сделать вывод, что его институциональная природа проявляется в следующих признаках:

1. Фискальное регулирование как совокупность норм, упорядочивающих взаимодействие экономических агентов по поводу регулирования движения финансовых потоков. Норма является базовым институтом взаимодействия экономических агентов, определяющим как должны вести себя агенты в тех или иных условиях. В случае фискального регулирования движения финансовых потоков мы имеем дело с нормами, регулирующими многосторонние отношения, что предопределено спецификой движения финансовых потоков. Как было отмечено выше, такое движение может происходить в середине секторов экономики, между секторами и, даже, выходить за пределы государства.

2. Фискальное регулирование как совокупность правил игры. Это предопределено тем, что фискальное регулирование осуществляется в

---

<sup>52</sup> Загородня О.О. Фіскальне регулювання інвестицій в переходній економіці України. Автореф. дис. канд. ек. наук. спец. 08.01.01 – економічна теорія. – Дніпропетровськ, 1999. – С. 12.

соответствии с формальными и неформальными правилами, которые устанавливает государство.

3. Фискальное регулирование как совокупность поведенческих стереотипов. Эта черта проявляется в разных аспектах, например, снижая ставку налогообложения прибыли для инвесторов, законодатель руководствуется поведенческим стереотипом «меньше налоги – больше инвестиции». Однако поведенческие стереотипы являются многовариантными, в нашем примере инвестор может руководствоваться другим стереотипом – «меньше налоги – больше риска», и тому подобное.

Таким образом, институциональный подход позволяет исследовать специфику фискального регулирования движения финансовых потоков в реальной экономической жизни, а не в рамках узких теоретических моделей. Институциональный подход позволяет не только объяснить экономические явления, а понять их, описывая поведение экономических агентов, которое и формирует эти явления.

Институты как способы мышления людей предопределяются инстинктами, привычками, стереотипами, традициями, которые господствуют в определенном обществе. Они изменяются при изменении соответствующих обстоятельств, эволюционируют вместе с эволюцией экономической системы, однако изменения в институциональной среде происходят намного медленнее вследствие консервативности институтов. Их консервативность предопределяет негативное восприятие чего-то нового, поэтому все изменения в обществе происходят с определенным трением. Такие трудности в изменениях мировоззрения людей сдерживают экономическое развитие, поскольку большинство людей хотят стабильности и покоя и оказывают сопротивление даже тем изменениям, которые в будущем улучшат их благосостояние. Если в обществе господствует группа людей, которые повышают уровень собственного благосостояния за счет перераспределения имеющихся ресурсов, а не за счет приумножения богатства общества, то она будет пытаться законсервировать имеющийся институциональный порядок, который спровоцирует торможение последующего экономического развития.

Поэтому избирая комбинацию инструментов фискальной регулирования движения финансовых потоков с учетом институционального фактора, необходимо руководствоваться мотивом обеспечения экономического роста государства, а не временного перераспределения ресурсов.

## **2.2. Теоретико-методологические постулаты переложения различных групп налогов**

На первый взгляд проблема переложения налогов чисто теоретическая. Но это далеко не так. От того, кто является реальным (фактическим), а не номинальным (юридическим) плательщиком того или иного налога, кто в конечном итоге после завершения процесса переложения будет нести бремя его уплаты, зависит очень и очень многое.

Под *переложением налога* чаще всего понимается такое, вызванное налогом, изменение цен товаров и услуг (воспрепятствование этому

изменению), когда юридический плательщик налога получает возможность в той или иной мере перенести бремя налога на других лиц. Этот плательщик может переложить налог «вперед», т.е. на покупателей своих товаров, повысив их цену в соответствии с размером налога (*случай прямого переложения*). Однако он может переложить налог и «назад», т.е. на своих поставщиков, уплачивая им меньшую цену в соответствии с размером налога (*случай обратного переложения*).

Без сомнения, модель разрабатываемого налога была бы значительно более рациональна, если бы мы могли точно спланировать конечную целевую аудиторию его реальных плательщиков. А для этого нам нужно предвидеть условия, способствующие или препятствующие его будущему переложению.

К сожалению, мы привыкли к чрезмерно упрощенному восприятию переложимости косвенных и непереложимости прямых налогов, считая что только этой доктриной ограничивается все предназначение и исчерпываются все возможности теории переложения налогов. Мы «в колее» этой доктрины, «шаг влево, шаг вправо» сразу заводит нас в тупик<sup>53</sup>.

В действительности, переложимость определяется не характером налога, а множеством иных факторов. По Селигману, обмен – это экономическая борьба, в которой плательщик налога всегда будет стремиться переложить налог на своего контрагента. Следовательно, переложение зависит от экономической силы и слабости сторон, которые определяются двумя группами условий: имеющих отношение к облагаемому объекту и непосредственно к самому налогу.

*Первая группа условий* включает в себя характеристику рынка данного объекта обложения, показатели эластичности его спроса и предложения, степень мобильности объекта:

- 1) чем более монополизирован рынок, тем труднее переложить налог;
- 2) чем более эластичен спрос, тем труднее переложить налог на потребителей;
- 3) при определенном спросе, наоборот, чем более эластично предложение, тем легче перелагается налог на потребителей;
- 4) чем большей мобильностью обладает объект обложения, тем легче перелагается налог, и наоборот (например, владельцу недвижимости сложнее переложить налог, нежели владельцу движимого имущества).

*Вторая группа условий* определяется характеристиками самого налога: высотой ставки налога, использованием пропорциональности или прогрессии, избирательностью или всеобщностью действия:

- чем ниже ставка налога, тем меньше стремятся его переложить: к такому налогу плательщики быстро привыкают, отказываясь от труда и риска бороться за его переложение;
- пропорциональные налоги перелагаются значительно легче по сравнению с прогрессивными;

---

<sup>53</sup> Налогообложение: проблемы науки и практики – 2009: Монография/ Под ред. Ю.Б. Иванова. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 19.

- чем выше используется прогрессия в налоге, тем труднее он перелагается;
- чем больше всеобщность действия налога, тем труднее он перелагается (например, в поимущественном налоге обложение какого-либо одного вида имущества приводит к отказу от владения им и большей переложимости, в то время как равномерное обложение всех видов имущества дестимулирует переток капиталов в другие его виды и переложение становится затруднительным)<sup>54</sup>.

Это общие характеристики, которые для разных групп налогов действуют довольно специфично. Сформулируем общие направления переложения применительно к различным группам налогов<sup>55</sup>.

### **Переложение косвенных налогов**

Как уже отмечалось, большинство экономистов уверено заявляют, что бремя косвенных налогов (с продаж, с оборота, акцизы, на добавленную стоимость, таможенных пошлин) достаточно успешно перекладывается через механизм ценообразования на потребителей. У последних практически нет шансов, дабы противостоять повышению цен, которое несут косвенные налоги, за исключением акцизов. Так как акцизами облагается небольшой перечень товаров, то у потребителей больше шансов избежать обложения, не потребляя подакцизные товары или переориентируя потребление на товары-заменители. Опасения, что значительное повышение цен на товары с эластичным спросом может вызвать существенное уменьшение объема продаж, заставляют продавцов и производителей платить значимую часть акцизов.

Однако такие теоретические построения характерны более для теории<sup>56</sup>. Как правило, на практике акцизами облагаются товары неэластичного спроса (бензин, автомобильные масла, алкогольную и табачную продукцию), у которых практически отсутствуют необлагаемые товары-заменители. Поэтому продавцы не боятся повышать цены на такие подакцизные товары, зная, что это окажет незначительное влияние на объемы продаж. В результате бремя уплаты акцизов также достаточно успешно перекладывается на потребителей. Что касается таможенных пошлин, то ими облагаются и товары эластичного спроса (например, импортируемая продукция электротехническая, машиностроительная, деревообработки, у которой достаточно большое число заменителей, в том числе отечественного производства). В этом случае бремя уплаты таможенных пошлин может падать и на продавцов.

Вспомним известный всем академический пример К. Макконелла и С. Брю графического анализа переложения акцизного налога на вино<sup>57</sup>. В том

---

<sup>54</sup> Майбуров И.А. Теория и история налогообложения: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 170 – 171.

<sup>55</sup> Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

<sup>56</sup> Налогообложения: проблемы науки и практики – 2007: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – С. 50.

<sup>57</sup> Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с 14-го англ. Изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 711.

случае эластичности спроса и предложения были таковы, что на производителей и потребителей акцизный налог перекладывался в равных частях. Вместе с тем, характер эластичности оказывает существенное влияние на изменение данной пропорции. Здесь действуют два правила.

**1.** При определенном предложении, чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога перекладывается на потребителей. Когда спрос абсолютно неэластичен, налог в полном размере перекладывается на потребителей, когда спрос абсолютно эластичен – полностью на производителей.

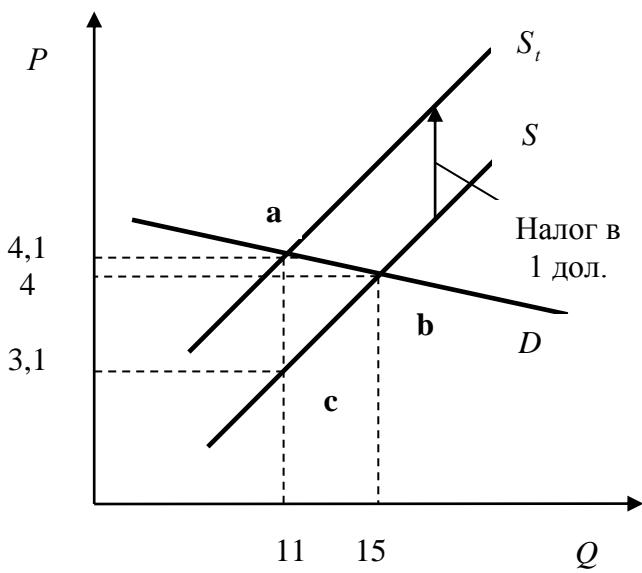
**2.** При определенном спросе, чем менее эластично предложение, тем большая часть налога перекладывается на производителей. Когда предложение абсолютно неэластично, налог в полном размере перекладывается на производителей, когда предложение абсолютно эластично – полностью на потребителей.

На рис. 2.3 приводятся более реальные случаи, когда спрос и предложение эластичны (неэластичны) не абсолютно, а относительно.

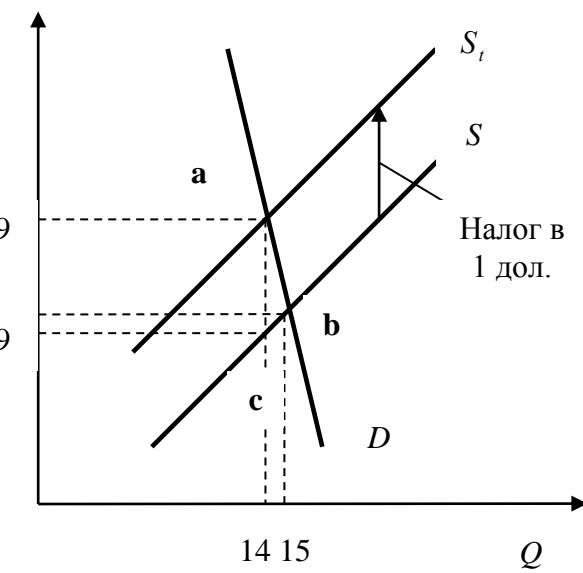
Можно увидеть, что в случае, когда спрос эластичен по цене (рис. 2.3.а) введение акцизного налога поднимет цену незначительно – всего до 4,1 дол. за единицу. Следовательно, подавляющая часть налога (0,9 дол.) будет падать на производителя. Спрос будет тем более эластичен, чем больше у данного товара имеется заменителей (субститутов) и чем ближе их полезные свойства, а также чем больше разнообразных возможностей использования данного товара. Кроме того, в этом случае наблюдается существенное уменьшение равновесного количества товара. Его потребление снизится с 15 до 11 млн. единиц в месяц.

В случае, когда спрос неэластичен (рис. 2.3.б) введение акцизного налога существенно повысит цену товара (до 4,9 дол.) и подавляющая часть налога (0,9 дол.) будет падать на потребителя. Спрос, как правило, тем менее эластичен, чем наименее потребность, удовлетворяемая данным товаром, чем более ограничен доступ к нему и чем больший уровень агрегированности (объединение товара с другими товарами все более расширяющейся группы) он имеет. При этом будет наблюдаться незначительное уменьшение равновесного количества (в нашем примере потребление снизится всего с 15 до 14 млн. единиц).

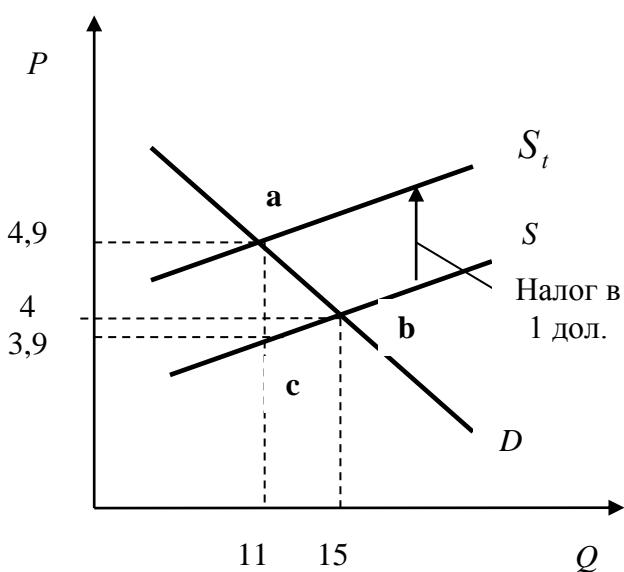
Характер эластичности предложения вызывают схожую, но обратную реакцию. При эластичном предложении по цене (рис. 2.3.в) введение налога приводит к существенному росту цены и поэтому существенная его часть перекладывается на потребителей. При неэластичном предложении (рис. 2.3.г) цена товара повышается незначительно и большая часть налога ложится на плечи производителей. Кроме того, при неэластичном предложении равновесное количество товара сокращается значительно меньше, чем при эластичном.



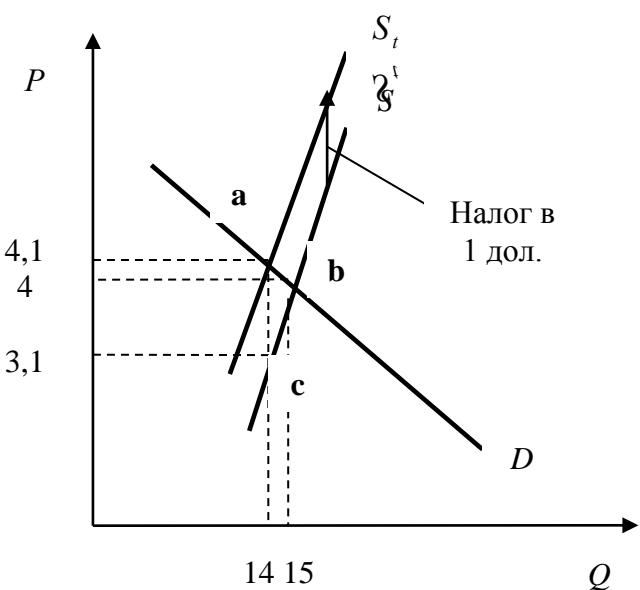
а) Переложение и эластичный спрос



б) Переложение и неэластичный спрос



в) Переложение и эластичное предложение



г) Переложение и неэластичное предложение

**Рис. 2.3. Влияние эластичности спроса и предложения на распределение бремени уплаты вновь вводимого косвенного налога**

( $P$  – цена за единицу,  $Q$  – количество потребленного товара,  $S$  – кривая предложения до введения налога,  $S_t$  – кривая предложения после введения налога,  $D$  – кривая спроса)

Как можно увидеть на рис. 2.3, площадь треугольника  $abc$ , показывающая потерю эффективности (избыточное налоговое бремя), разная. При неэластичном спросе и предложении она существенно меньше (рис. 2.3.б и 2.3.г). Здесь работает следующая закономерность: *при прочих равных условиях,*

*чем более эластичен спрос и предложение, тем значительнее будут потери эффективности при введении налога.*

Итак, можно сделать вывод, что большая часть налога (налогового бремени) перекладывается на потребителя, если спрос неэластичен, а предложение эластично. В свою очередь на производителя перекладывается большая часть налога (налогового бремени), если спрос эластичен, а предложение неэластично. Совершенно очевидно, что первая ситуация в реальной действительности встречается несравненно чаще, нежели вторая.

Вспомним, от каких основных факторов зависит эластичность спроса. Согласно теории потребления, эластичность спроса по цене зависит от потребительских предпочтений, а именно от готовности потребителя отказаться от одного товара в пользу другого. Эластичность спроса по цене будет низкой, если без данного товара невозможно обойтись или если на него тратится небольшая часть бюджета потребителя. В связи с чем, можно утверждать, что повышение косвенных налогов, например, на соль существенно скажется на потребителе, поскольку бремя их уплаты будет успешно переложено на него (вспомним историю соляного бунта в России в 1648 г.).

Кроме того, эластичность спроса на какую-либо группу товаров (например, мясные продукты) будет ниже, чем на конкретный товар из этой группы (например, варенную колбасу), поскольку для варенной колбасы гораздо проще найти потребителю другой мясной продукт – заменитель. Именно поэтому косвенные налоги на широкие группы товаров (НДС или налог с продаж) ставят потребителей в худшее положение, чем косвенные налоги на более узкие группы (акцизы).

Немаловажным также, по мнению Р. Масгрейва<sup>58</sup>, в увеличении эластичности спроса будет являться фактор времени. Причина влияния данного фактора обусловливается тем, что потребительские предпочтения быстро не меняются – для этого нужно время. На этом основании можно утверждать, что в долгосрочном периоде эластичность спроса на какой-либо товар будет повышаться, а значит и положение потребителя будет лучше, по сравнению с краткосрочным периодом.

### **Переложение налогов на труд**

Принято считать, что возможность переложения таких налогов незначительна, поскольку они взимаются с индивидуальных доходов лиц, которым просто не на кого их переложить. Вместе с тем бывают очевидные исключения. Отдельные лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью и держат под контролем цены на предлагаемые ими услуги (врачи, адвокаты и другие представители частной практики), поднимая цены, успешно перелагают личные налоги. Но все же в большинстве случаев личные налоги (подоходный, в ряде стран – социальные платежи) считаются

---

<sup>58</sup> Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика. Пер. с англ. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – С. 302.

непереложимыми. Здесь юридический плательщик и фактический носитель налога чаще всего совпадают в одном лице.

В целом это верный вывод, но все же он – излишне обобщающий. Перейдем к более детальному анализу распределения бремени уплаты налогов на труд между работодателем и работником. В эту группу входит не только подоходный налог, уплачиваемый работником из своих доходов, но и маркированные налоги (взносы) пенсионного, социального, страхового назначения, которые в подавляющем большинстве стран уплачиваются работодателями. В России эти налоги синтезированы были до 2010 г. в едином социальном налоге (ЕСН), а сейчас в обязательных социальных взносах. Как ЕСН, так и обязательные взносы традиционно уплачиваются с фонда оплаты труда работодателями, поэтому суть их для целей нашего анализа можно считать неизменной. Уплата ЕСН (взносов) с сумм доходов от индивидуальной предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом сумм расходов, связанных с их извлечением в данном анализе нас также не интересует.

Тот факт, что каждая из сторон платит конкретный налог, создает иллюзию, что бремя уплаты НДФЛ полностью ложится на работника, а уплата ЕСН (взносов) – лежит бременем на работодателе. Но подобный подход чрезмерно упрощает ситуацию, которая в реальности намного сложнее. В действительности совокупность налогов на труд можно представить как единое целое, а бремя их уплаты в различных ситуациях может распределяться между работником и работодателем по-разному. Разберем эти ситуации.

В работе<sup>59</sup> обоснованно, что кривая предложения труда в зависимости от уровня заработной платы в виде «ковша большой медведицы» является синтезированной (сводной) зависимостью. В полном виде она не встречается ни у одной категории работников. Поэтому далее при графическом анализе распределения бремени уплаты налогов на труд целесообразнее отдельно рассматривать ситуации с различной эластичностью предложения труда. Этот анализ, по нашему мнению, следует проводить при различных показателях эластичности спроса на труд со стороны работодателей.

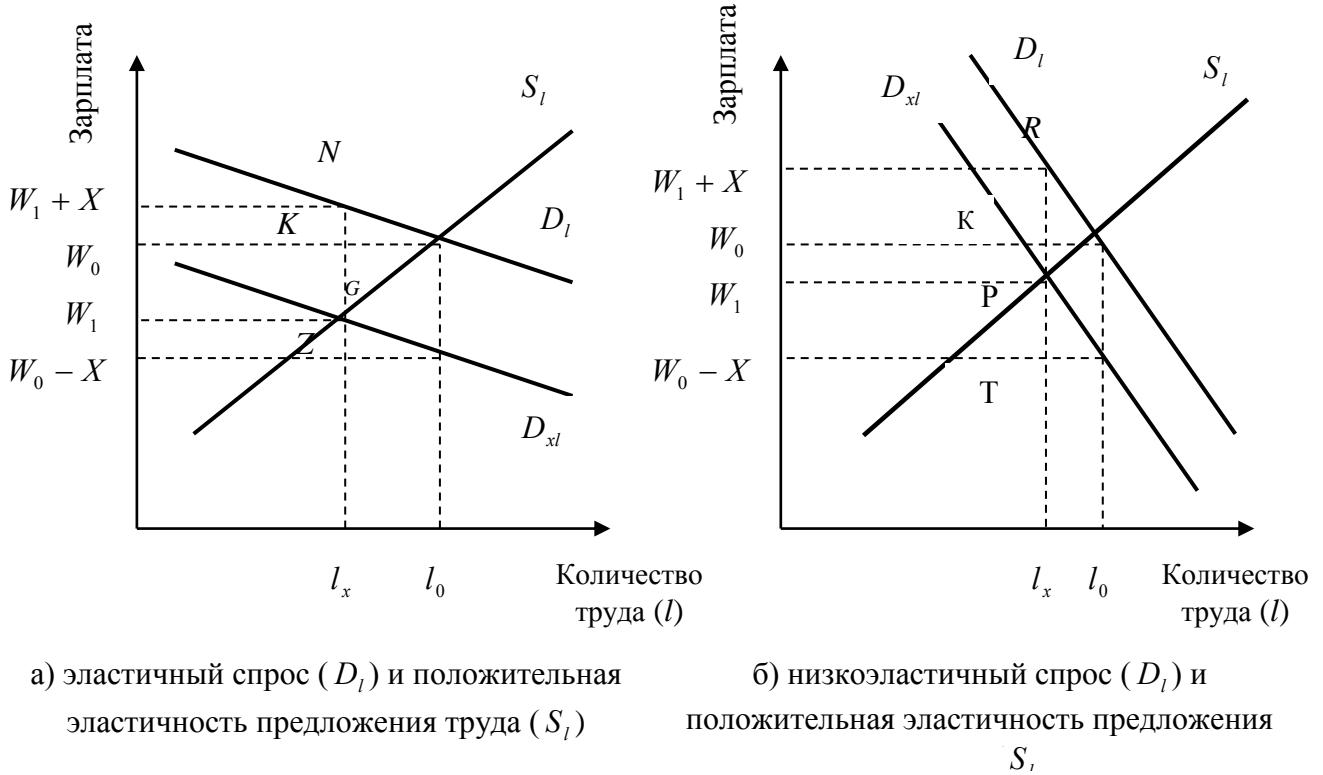
На рис. 2.4 показано влияние эластичности спроса на труд при фиксированной положительной эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд<sup>60</sup>.

При эластичном спросе (рис. 2.4.а) налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка  $KG$ , а для работодателей – величине отрезка  $NK$ . При низкоэластичном спросе (рис. 2.4.б) налог той же самой величины  $X$  приводит к иному распределению бремени.

---

<sup>59</sup> Майбуров И.А. Теория и история налогообложения: учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 365.

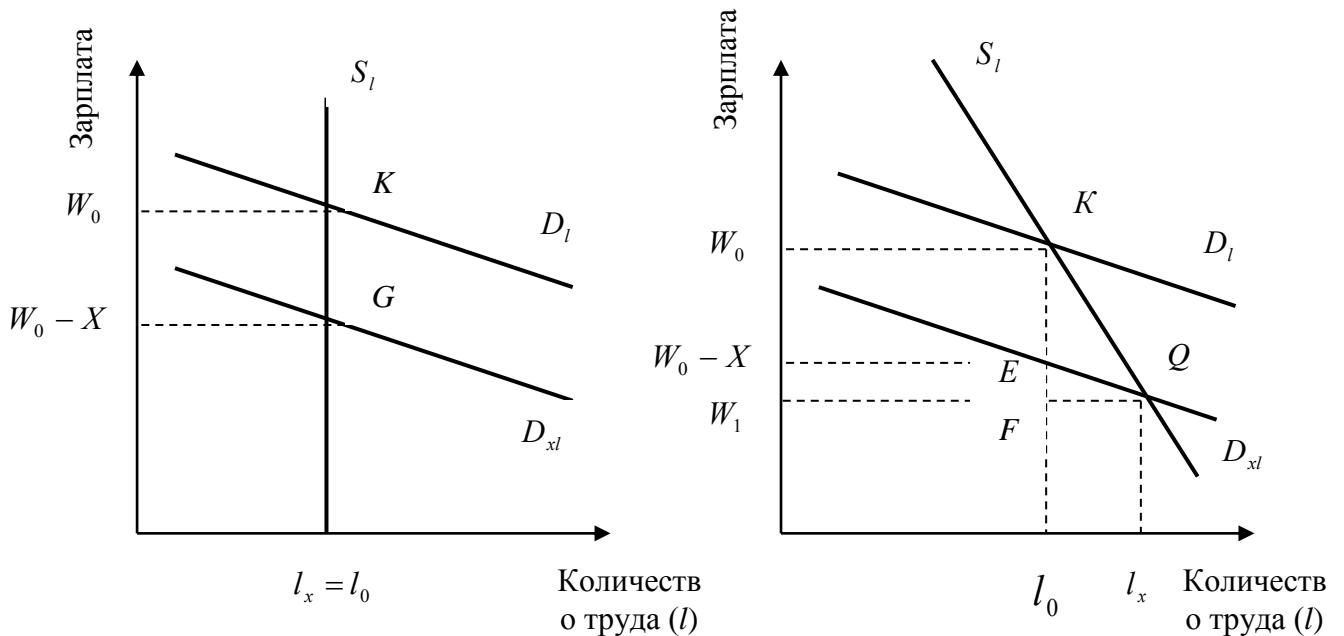
<sup>60</sup> Налогообложения: проблемы науки и практики – 2007: Монография. – №. ИД «ИНЖЭК», 2007. – С. 52.



**Рис. 2.4. Влияние эластичности спроса на труд на распределение бремени уплаты налогов на труд**

Налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка  $KP$ , а для работодателей – величине отрезка  $RK$ . Если сопоставить их величины, то можно увидеть, что  $KG > KP$  и  $NK < RK$ , то есть чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем больше бремя уплаты налогов на труд перекладывается непосредственно на самих работников, а чем ниже эластичность спроса, тем в большей степени бремя уплаты налогов на труд перекладывается на работодателя. На этих графиках различаются также величины ( $l_0 - l_x$ ). Чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем к большему снижению уровня занятости приводит введение налога на труд.

Рассмотрим теперь влияние эластичности предложения труда при фиксированной высокой эластичности спроса на распределение бремени уплаты налогов на труд (рис. 2.5). При абсолютно неэластичном предложении труда (рис. 2.5.а) введение налога  $X$  смещает равновесие на рынке труда из точки  $K$  в точку  $G$ . При этом заработная плата работников уменьшается ровно на величину налога  $X$ , т.е. бремя уплаты налогов на труд полностью ложится на плечи работников (отрезок  $KG = X$ ). Но, что интересно, подобное переложение и обременение налогами работников не ведет к уменьшению их занятости. Мы видим, что  $l_x = l_0$ .



а) абсолютно неэластичное предложение труда ( $S_l$ ) и эластичный спрос ( $D_l$ )      б) отрицательная эластичность предложения труда ( $S_l$ ) и эластичный спрос ( $D_l$ )

**Рис. 2.5. Влияние эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд**

При отрицательной эластичности предложения труда (рис. 2.5.б) введение налога  $X$  существенным образом изменяет равновесие на рынке труда. Оно смещается из точки  $K$  значительно ниже и правее – в точку  $Q$ . В этом случае все бремя уплаты налогов на труд также полностью ложится на плечи работников (отрезок  $KE = X$ ), но уровень заработной платы снижается даже более чем на величину налога ( $KF > X$ ). Вместе с тем, введение налога при отрицательной эластичности предложения труда при данных характеристиках спроса приводит к увеличению уровня занятости ( $l_x > l_0$ ).

В результате, можно сформулировать две общих закономерности распределения бремени уплаты налогов на труд, которые будут проявляться специфичным образом для различных категорий работников и на разных рынках труда:

**1.** При определенной положительной эластичности предложения труда, чем менее эластичен спрос на труд, тем большая часть налогов на труд перекладывается на работодателей. Когда спрос на труд абсолютно неэластичен (прямая  $D$  будет вертикальна), налоги в полном размере будут перекладываться на работодателей, когда спрос на труд абсолютно эластичен (прямая  $D$  будет горизонтальна) – полностью на работников.

**2.** При определенном эластичном спросе на труд, чем менее эластично предложение труда, тем большая часть налога перекладывается на работников. Когда предложение труда абсолютно неэластично (прямая  $S$  будет вертикальна), налог в полном размере перекладывается на работника, когда

предложение абсолютно эластично (прямая  $S$  будет горизонтальна) – полностью на работодателя.

Таким образом, неправомерно утверждать, что личный подоходный налог падает своим бременем исключительно на работника, а бремя уплаты обязательных взносов (ЕСН) приходится исключительно на работодателя. Эти налоги могут перекладываться, а фактическое бремя конечной их уплаты будет определяться различными характеристиками рынка труда. Кроме того, одни и те же налоги будут воздействовать различным образом на предложение труда категории работников с разным уровнем оплаты труда, разного пола, возраста и семейного положения, поэтому в идеале конструкции налогов на труд должны учитывать данные факторы.

### **Налог на прибыль организаций**

Вопрос о переложении этого налога не столь прост, как кажется на первый взгляд. Экономисты начала XX в. уверенно обосновывали, что налог на прибыль непереложим, это целевой налог на прибыль (на доход с капитала) в корпоративном секторе. Следует заметить, что данные представления и в настоящее время достаточно устойчивы. У компании, которая назначает цену, обеспечивающую максимальную прибыль, и производит максимизирующий прибыль объем продукции, просто не возникает оснований для изменения цены или объема, когда она облагается налогом на прибыль.

Исследования второй половины XX в. по данному вопросу хотя и малочисленны, но уже не столь категоричны. Американские экономисты пришли к выводу, что данный налог может быть переложен как «вперед», через повышение потребительских цен на потребителей продукции предприятия, так и «назад», на поставщиков сырья, работников и акционеров предприятия через снижение их факторных доходов (заработной платы, дивидендов), а также на владельцев капитала в некорпоративном секторе (индивидуальном предпринимательстве, домашних хозяйств).

В частности, Дж. Минц<sup>61</sup> говорил о том, что если рассматривать данный налог с точки зрения его переложения (более высоких цен на продукцию, более низкой зарплаты или более низких дивидендов на вложенный капитал), т.е. проникнуть сквозь «корпорационную вуаль», скрывающую сущность юридического лица, то становится очевидным, что в итоге данный налог все равно падает бременем на людей (физических лиц).

Конкретное направление переложения налога на прибыль будет определяться теми же тремя факторами, что и для любого другого налога:

- во-первых*, эластичностью спроса;
- во-вторых*, эластичностью предложения;
- в-третьих*, конкурентностью рынка.

В целом действие этих факторов аналогично действию налогов на труд.

---

<sup>61</sup> Минц Дж. Корпорационный налог. В кн. Экономика налоговой политики/ Под ред. М.П. Девере. – М.: Филинъ, 2002. – С. 173.

Упомянутые три фактора при анализе переложения налога на прибыль, безусловно, следует учитывать, но они не являются единственными. Специфика переложения налога на прибыль определяется добавлением четвертого довольно значимого фактора – фактора времени.

Что касается распределения бремени уплаты налога на прибыль во временном горизонте, то можно сформулировать следующие общие закономерности:

**1. В краткосрочном периоде** введение (повышение) налога на прибыль в корпоративном секторе будет полностью перекладываться на владельцев капитала (акционеров), уменьшая их доходность от использования капитала, но не изменяя объема предложения капитала в корпоративном и некорпоративном секторах.

**2. В среднесрочном периоде** введение (повышение) налога на прибыль в корпоративном секторе в зависимости от соотношения эластичностей потребительского спроса на продукцию корпоративного и некорпоративного секторов, а также в зависимости от соотношения эластичностей спроса и предложения труда и капитала в этих секторах (то есть в зависимости от того, насколько легко можно замещать капитал трудом) будет приводить к тому, что бремя уплаты этого налога может распределяться как между владельцами капиталов в обоих секторах, так и между работниками и потребителями продукции.

**3. В долгосрочном периоде** введение (повышение) налога на прибыль в корпоративном секторе приведет к тому, что бремя его уплаты будет полностью распределяться между работниками и потребителями продукции, уменьшая объем предложения капитала в данном секторе, но не изменяя доходности его использования.

В частности, многолетние исследования в Канаде свидетельствуют, что, несмотря на существенное повышение ставок налога на доходы корпораций в течение нескольких последних десятилетий, корпоративные нормы прибыли на капитал после уплаты налога в среднем либо возросли, либо остались на прежнем уровне. Это означает, что за долгосрочный период корпорациям удалось полностью переложить налог<sup>62</sup>. Данные исследования подтверждают вывод о полном переложении налога на прибыль в долгосрочном периоде.

Следует отметить, что теоретические исследования значительно продвинули изучение переложения прямых налогов, однако еще предстоит много сделать для ясного и однозначного понимания специфики данных процессов. При этом совершенно точно можно утверждать, что налог на прибыль не обладает иммунитетом от переложимости.

## **Имущественные налоги**

Не вызывает сомнения, что в некорпоративном секторе бремя уплаты большей части таких налогов падает на владельцев собственности, потому что их не на кого переложить. Но это правило безупречно работает только в случае

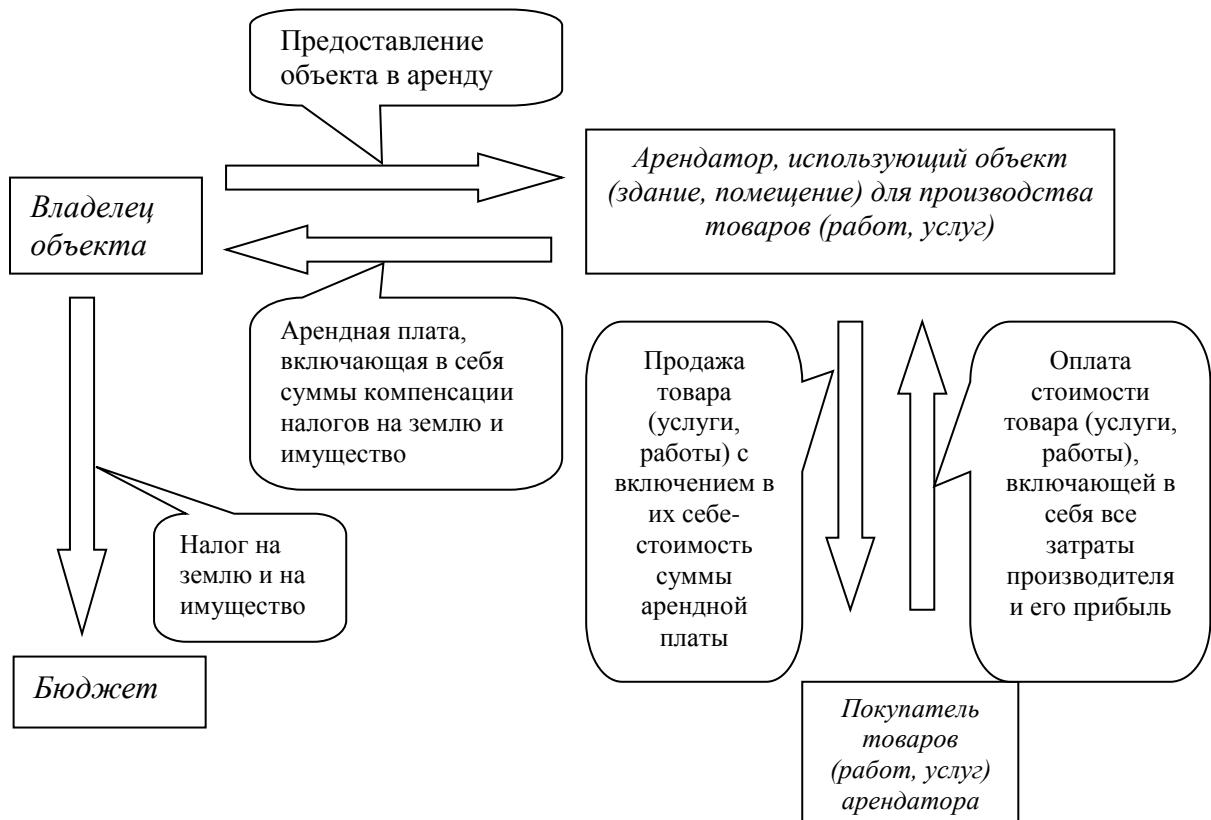
---

<sup>62</sup> Стрик Дж. Государственные финансы Канады. Пер. с англ. – М.: Экономика, 2000. – С. 133.

имущества, которое не используется физическими лицами в целях извлечения дохода. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через повышение арендной платы.

В корпоративном секторе возможностей переложения имущественных налогов существенно больше. Процессы переложения блокируются только в случае простоев предприятия по каким-либо причинам, то есть когда отсутствует выпуск (реализация) продукции. Когда же предприятие функционирует в нормальном режиме налоги на имущество организаций, на землю, транспортный включаются в их издержки и учитываются при назначении цены на продукцию, тем самым, достаточно просто перекладываясь на потребителей продукции корпоративного сектора.

Возможно также сложное переложение, когда переложение осуществляется в несколько приемов. Пример такого переложения представлен на рис. 2.6<sup>63</sup>.



**Рис. 2.6. Пример сложного переложения поимущественных налогов при осуществлении арендных операций**

### Налоги на использование природных ресурсов

Данные налоги традиционно считаются прямыми, а потому малопереложимыми. В реальной действительности ситуация принципиально

<sup>63</sup> Иванов Ю.Б. Основы налогообложения: учебное пособие/ Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Е.В. Давыскиба, О.Г. Зима. – Харьков: ИНЖЭК, 2008. – С. 160.

иная, вкратце охарактеризуем ее. Данная группа налогов не однородна по своему характеру, она состоит из экологических и природно-ресурсных налогов.

Как известно, основу экологического налогообложения составляют, так называемые пигуанские налоги. Напомним, что пигуанские налоги прямые предусматривают получение государством налоговых платежей от загрязнителей в прямой зависимости от фактического (измеренного) объема загрязнения окружающей среды. А пигуанские налоги аппроксимированные предусматривают получение государством налоговых платежей от загрязнителей в опосредованной зависимости от условного (расчетного) объема загрязнения окружающей среды посредством увеличения существующих косвенных налогов.

Следует подчеркнуть, что массовое внедрение этих налогов по всему миру базируется на принципе «загрязнитель платит», после того как в 1972 г. ОЭСР провозгласила его основным принципом охраны окружающей среды. Казалось бы, что и сами экологические налоги должны не только формально, но и фактически платить загрязнители. Вместе с тем, в реальной действительности степень переложения пигуанских налогов будет определяться соотношением эластичностей спроса и предложения на продукцию, производство которой обуславливает возникновение отрицательных экстерналий, а также конкурентностью рынка. В общем, здесь будут действовать те же основные правила, что и для переложения косвенных налогов.

**1.** При определенном предложении, чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть пигуанского налога перекладывается на потребителей. Когда спрос абсолютно неэластичен, налог в полном размере перекладывается на потребителей, когда спрос абсолютно эластичен – полностью на производителей.

**2.** При определенном спросе, чем менее эластично предложение, тем большая часть пигуанского налога перекладывается на производителей. Когда предложение абсолютно неэластично, налог в полном размере перекладывается на производителей, когда предложение абсолютно эластично – полностью на потребителей.

В любом случае существенная часть пигуанских налогов перекладывается на плечи потребителей. В результате фундаментальный принцип «загрязнитель платит» в реальной действительности трансформируется в принцип «платит не столько загрязнитель, сколько потребитель».

Как известно, эти правила хорошо работают на конкурентных рынках. В условиях монополии возникает существенная специфика, которую выявил в 1969 г. Дж. Бьюкенен<sup>64</sup>. Компании, имеющие монопольное положение в производстве определенных товаров, могут снижать объем их выпуска ниже

---

<sup>64</sup> Buchanan J.M. External diseconomies, corrective taxes and market structure// American Economic Review. – 1969. – Vol. LIX. – P. 174 – 177.

уровня, который наблюдался бы в условиях совершенной конкуренции, с тем чтобы поддерживать высокие цены. Поскольку экологический налог повышает предельные производственные издержки, монополист будет и далее сокращать объем выпуска товаров либо увеличивать цену на них без уменьшения объема выпуска (последнее, кстати, на практике встречается значительно чаще).

Тем самым, монополист будет успешно перекладывать тяжесть уплаты экологических налогов на потребителя. Если, к тому же такие товары имеют низкую эластичность спроса (как, например, электроэнергия, коммунальные услуги, различные виды топлива и т.п.), то вся сумма экологических налогов будет в полной мере переложена на плечи потребителей.

Кроме того, аппроксимированные экологические налоги, реализуемые чаще всего в виде акцизов, будут способствовать полному переложению даже в условиях конкурентных рынков. Получится абсурдная ситуация – потребители будут компенсировать отрицательные экстерналии, вызываемые производителями, то есть доминирующим в этом случае станет принцип «вместо загрязнителя платит потребитель». Следовательно, прямые пигуанские налоги в условиях низкой эластичности спроса на определенные группы товаров и (или) наличия монополии будут успешно перекладываться на потребителя, превращаясь, по сути, в косвенные налоги.

Что касается вопроса переложимости природно-ресурсных налогов, то степень этого переложения в общем случае определяется классическим соотношением эластичностей спроса и предложения на продукцию, в производстве которой задействованы природные ресурсы, а также конкурентностью рынка. Здесь будут действовать все те же основные правила, что и для переложения любого другого налога (они были воспроизведены при анализе переложимости пигуанских налогов). В целом для товаров с низкой эластичностью спроса, а таковыми являются большинство ресурсоемких товаров (бензина, масел, морепродуктов и т.п.), характерно практически полное переложение природно-ресурсных налогов на потребителей. Монополистический характер рынка большинства подобных производств только усугубляет эту ситуацию. В результате, обоснованным будет утверждение, что основной из данной группы налогов – на добычу полезных ископаемых – будет являться не прямым, а косвенным налогом.

Таковы в целом общие закономерности переложения налогов применительно к различным их группам. Для выявления более точных характеристик переложимости необходимы скрупулезные отраслевые исследования всего множества факторов, обуславливающих специфику переложения налогов: уровня монополизации, эластичности спроса и эластичности предложения на соответствующую продукцию. А также показателей, свидетельствующих о переложении вновь введенного или видоизмененного налога: трендов ценообразования, очищенных от инфляции, динамики производства, сбыта и потребления не только данной продукции, но

и ее аналогов, изменения уровня рентабельности предприятий данной отрасли, сдвигов инвестиционной активности в отрасли<sup>65</sup>.

### 2.3. Критерии оптимальности фискального регулирования в посткризисный период

С целью определения критериев оптимальности фискального регулирования экономики в посткризисный период, остановимся вначале на особенностях каждой из фаз делового цикла (рис. 2.7).

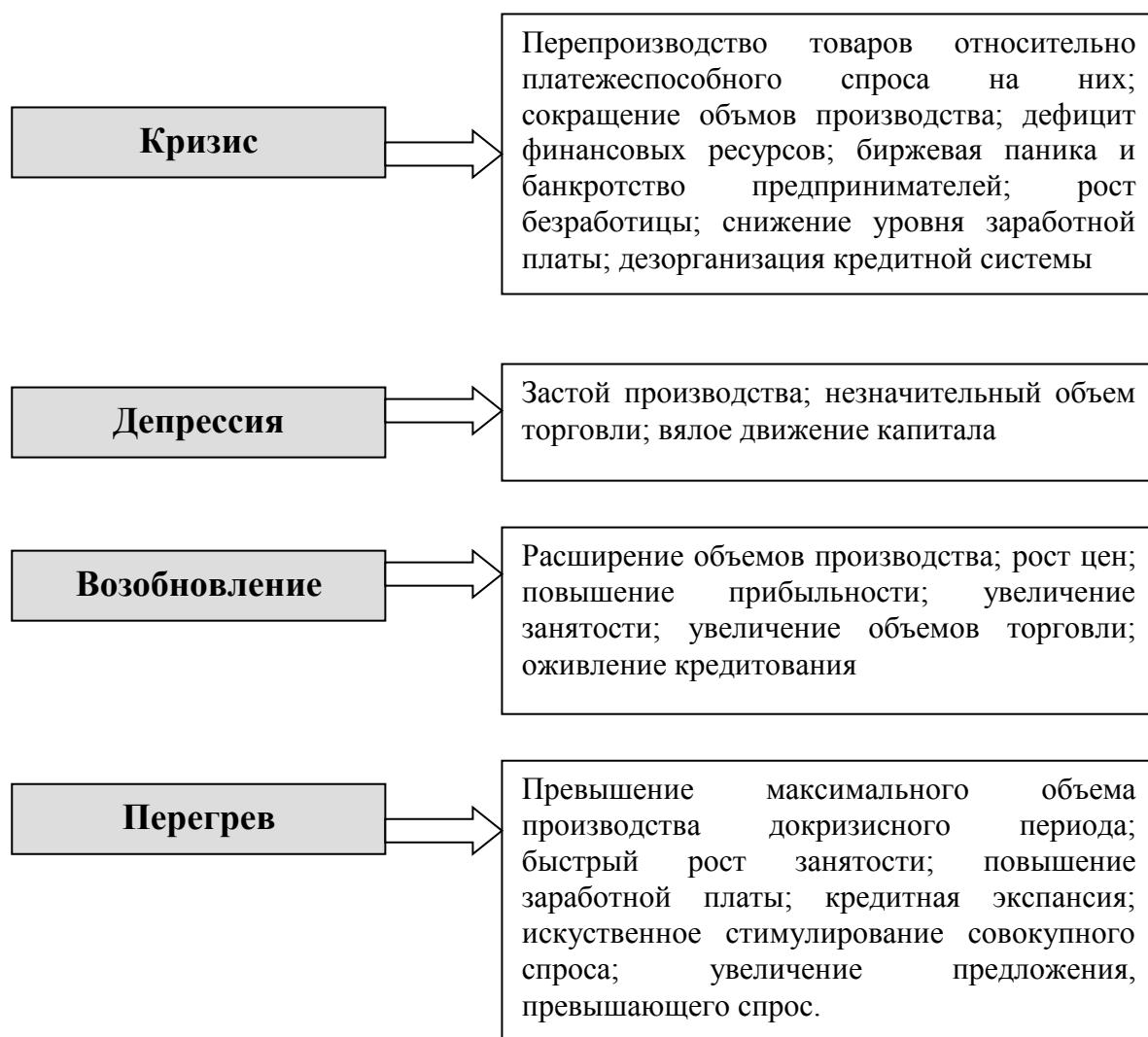


Рис. 2.7. Фазы делового цикла

Антициклическая политика должна быть направлена на сглаживание колебаний в экономике. Чаще всего выделяют два типа государственных мероприятий, направленных на сглаживание циклических колебаний: политика сдерживания и политика экспансии. Все мероприятия такого характера связаны с регулированием совокупного спроса и влиянием на величину затрат, которые осуществляются экономическими агентами.

<sup>65</sup> Налогообложение: проблемы науки и практики – 2009: Монография/ Под ред. Ю.Б. Иванова. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 19

Политика сдерживания направлена на ограничение совокупного спроса, она используется, когда экономика находится на подъеме. При этом государство повышает ставки налогообложения, сокращает государственные расходы, повышает нормы обязательных резервов и т.д.

Политика экспансии направлена на расширение совокупного спроса и используется тогда, когда экономика находится в фазе спада. Для такого типа политики характерным является снижение налогов, увеличение государственных расходов, уменьшение нормы обязательных банковских резервов и т.д. Политика экспансии должна создавать условия для преодоления кризиса и перехода экономики в стадию возрождения.

Посткризисный период включает в себя депрессию и период возобновления экономики. Выбор инструментов фискального регулирования должен осуществляться в соответствии с фазой делового цикла даже если речь идет о посткризисном периоде как едином целом.

В период депрессии, как было отмечено выше, государство должно осуществлять политику экспансии, соответствующий характер должны носить и инструменты фискального регулирования. Однако угроза состоит в том, что в современных условиях стимулирование совокупного спроса в Украине приведет не к созданию условий для возрождения экономики, а выступит стимулом для развития экономик стран, экспортирующих свои товары в Украину. Поэтому возникает вопрос о необходимости оптимизации фискального регулирования, позволяющего восстановить экономику государства с наименьшими потерями.

Как было отмечено выше, главными инструментами фискального регулирования являются налоги и бюджетные расходы. Налоги можно рассматривать как специфические экономические отношения, а возникновению экономических отношений всегда предшествует формирование экономического интереса. Как отмечал К. Маркс: «интерес – вот что объединяет членов гражданского общества. Реальной связью между ими является не политическая, а общественная жизнь»<sup>66</sup>. Экономический интерес налогоплательщика заключается в максимизации прибыли путем уменьшения расходов, в том числе и на уплату налогов. Однако плательщик вынужден платить налоги, иначе он будет наказан государством. Но, кроме принуждения, уплата налогов также основывается на экономическом интересе налогоплательщика – получении обратных услуг от государства. Фактически задача государства в сфере налогообложения усложняется тем, что необходимо найти компромисс между интересами налогоплательщиков и своим собственным интересом. Именно в поиске такого компромисса и заключается оптимизация фискального регулирования. Стоит заметить, что результат такого компромисса будет зависеть от конкретных целей развития, которые ставит перед собой власть.

Невзирая на широкое употребление термина «оптимизация», «оптимизация налогообложения» единодушия, среди ученых относительно его

<sup>66</sup> Основы экономической теории: [учебник] / В.С. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк / Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: И-во «Знання», КОО, 2000. – С. 17.

определения нет. В этимологическом значении оптимизация означает нахождение, выбор лучшего варианта из многих возможных или приведение чего-нибудь в наилучшее состояние. А оптимальный означает лучший, такой, который больше всего отвечает имеющимся факторам, условиям<sup>67</sup>.

Похожее определение приводится в Оксфордском экономическом словаре : «Optimization – the choice from all possible uses of resources of that which gives the best results. This is often represented by maximizing an objective function. Critics of optimization argue that there are unlimited numbers of different ways of using given resources. People actually choose between a very limited number of the possibilities, using often crude «Rules of thumb» both to select the possibilities and to choose between them»<sup>68</sup>. В приведенном определении акцент также делается на выборе варианта использования ресурсов, который дает лучшие результаты (максимизация объективной функции). Вместе с тем акцентируется внимание на критике оптимизации, поскольку в действительности люди имеют неограниченное количество способов использования ресурсов, а процесс выбора осуществляется из ограниченного количества. То есть, люди ограничены в выборе возможностей. Таким образом, в общем виде оптимизацию можно определить как выбор лучших возможностей использования имеющихся ресурсов, которые на данный момент времени известные лицу, принимающему решение об оптимизации, с обязательным условием достижения наилучшего эффекта.

В этом же словаре приводится интерпретация оптимума по Парето, когда оптимальным считается любое действие, приносящее пользу по крайней мере одному лицу, не ухудшая состояния кого-то другого. Если применять такой подход к налогообложению, то оптимальными можно считать такие налоговые влияния, которые никому не приносят убытки – ни государству, ни населению, ни предпринимателям. Здесь проявляется фискальная сторона налогообложения. Оптимальной по Парето является ситуация, когда при условии отсутствия убытков налоговое влияние приносит пользу налогоплательщикам, не ухудшая положение государства. Именно в этом заключается регулирующее влияние налогообложения<sup>69</sup>.

Кроме того, оптимальное налогообложение не должно оказывать радикальное влияние на принятие решений о вкладывании капиталов, то есть оно должно быть максимально нейтральным. О важности нейтральности налогообложения в своем труде пишут В. Вишневский, А. Веткин, О. Вишневская и др. Они подчеркивают: «.налоги, выступающие в качестве внешнего, нерыночного фактора, следует подбирать так, чтобы они поменьше препятствовали нормальному течению хозяйственных процессов. Таким образом, согласно принципу нейтральности, налоги должны оказывать минимальное искажающее воздействие на экономические решения на

<sup>67</sup> Словарь иностранных слов с приложениями/ Под ред. В. Бутромеева. – М.: «Престиж книга»; «РИПОЛ Классик», 2006. – С. 242.

<sup>68</sup> Black J. Dictionary of Economics/ Black J. – Second edition. Oxford University Press. – 2005. – С. 333.

<sup>69</sup> Там же – С. 343.

эффективных рынках. Такое вмешательство налагает излишнее бремя («excess burden»), которое следует по возможности свести к наименьшей величине»<sup>70</sup>.

А. Крисоватий, исследуя налоговую политику и ее составляющую – налоговый менеджмент, считает, что оптимизация – это процесс приведения налогового менеджмента в оптимальное, потенциально эффективное, состояние. Проблема оптимизации налогового менеджмента – настройка инструментов налогового влияния на решение тех или других задач – на практике возникает достаточно часто. Невозможно считать налоговый менеджмент эффективным, если в течение длительного периода времени он остается без значительных изменений, действуя при этом в оптимальном режиме<sup>71</sup>.

Как не остается неизменной среда, в которой функционирует налоговый менеджмент, так и последний не может оставаться в виде постоянной конструкции. Налоговые рычаги и стимулы, собственно, и применяются с целью изменения ситуации, которая сложилась в тот или иной период времени. Своевременный и оптимальный набор средств позволяет сломать развитие негативных тенденций и активизировать желаемые для общественного развития процессы в кратчайшие сроки. При достижении этой цели влияние предыдущих налоговых инструментов может оказаться не только неэффективным, но и опасным<sup>72</sup>. По нашему мнению, такой подход к оптимизации налогообложения является несколько суженным, поскольку рассматривает оптимизацию как потенциально эффективное состояние. Однако на практике достаточно часто индивиды сталкиваются с выбором среди тех вариантов, которые в большинстве случаев являются потенциально эффективными. Бессспорно, оптимизация является выбором эффективного варианта, но варианта, приносящего или наибольший эффект, или удовлетворяющего какие-то другие требования лица, принимающего решение (например, достижение экологической безопасности).

Т. Паентко налоговую оптимизацию в общем виде определяет как организацию действий по начислению и уплате налогов, которая исключает или снижает случаи необоснованной переплаты или возникновения недоимки. Это обусловлено фискальной функцией налогов. Она отмечает, что оптимизация налогообложения задевает интересы двух участников – налогоплательщика и государства. С одной стороны, налогоплательщик пытается защитить свои активы от любых фискальных посягательств (даже установленных законодательно). С другой стороны, государство реагирует на это разработкой мероприятий по противодействию уклонению от налогообложения. Поэтому Т. Паентко делает вывод, что оптимизация налогообложения – это уравновешивание интересов всех заинтересованных

<sup>70</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ [В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 103.

<sup>71</sup> Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія]/ А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – С. 252.

<sup>72</sup> Там же, с. 252 – 253.

субъектов: и государства, и налогоплательщиков<sup>73</sup>. Ввиду того, что на практике уравновесить интересы налогоплательщиков и государства невозможно, считаем, что в данном случае точнее будет определение налоговой оптимизации не как уравновешивание интересов, а как их гармонизации.

В. Сутормина, В. Федоров, В. Андрушенко считают, что оптимальное состояние налогообложения является противоположностью его аномального состояния с точки зрения так называемых внешних эффектов. Это значит, что, кроме прямого фискального действия, всякий налог имеет еще побочные, внешние для фиска экономические и социальные последствия. Их общественная цена измеряется определенными позитивными или негативными экономическими эффектами, а также потерей части личного благосостояния, конкретным плательщиком с перемещением этой части через бюджет к кому-то другому. Привести налогообложение к оптимуму значит: при заданных бюджетных доходах довести негативные внешние эффекты к минимума, а позитивные довести к максимума<sup>74</sup>.

Существующая разница между оптимальным фискальным регулированием с точки зрения государства и с позиции граждан, а также корпораций, является основной проблемой гармонизации их интересов. И разница, и общность интересов, выплывают из промежуточной, посреднической роли бюджета между общенациональным благосостоянием и личным достатком. Со стороны государства оптимизация сводится к равнодействию налогового стимулирования эффективности производства, включая поощрение предпринимательского риска, так и к максимизации функции общественного благосостояния при условии сокращения социального неравенства.

Следовательно, социальные идеи и моральные принципы, экономическая целесообразность, в понимании хозяйственных интересов плательщиков, и фискальных требований государства, бурные политические страсти и глубокие общественные тенденции – все эти факторы являются составляющими теоретической конструкции оптимальных налогов<sup>75</sup>. В данном подходе внимание также акцентируется на необходимости согласования, гармонизации интересов налогоплательщиков и государства, однако ученые отделяют интересы граждан и корпораций. Хотя определение оптимального налогообложения является размытым (оно противопоставляется аномальному состоянию налогообложения), ученые отмечают то, что при оптимальном налогообложении отсутствуют или минимизированы негативные внешние эффекты, в то время как позитивные эффекты являются максимальными.

К негативным внешним эффектам можно отнести, в первую очередь, уклонение от налогообложения, которое приводит к сокращению поступлений в бюджет. Уклонение от налогообложения является своеобразным протестом

<sup>73</sup> Паєнчко Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: [монографія] / Т.В. Паєнчко. – К.: Комп'ютерпрес, 2007. – С. 67 – 69.

<sup>74</sup> Суторміна В.М. Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду регулювання економіки)/ Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрушенко В.Л. – К.: Либідь, 1992. – С. 50 – 52.

<sup>75</sup> Там же – С. 50 – 53.

налогоплательщиков (и граждан, и корпораций) против неоптимального налогового регулирования. Самыми распространенными способами уклонения от уплаты налогов в последние годы стали: банкротство; фальсификация документов, предоставленных предприятиями для возмещения негативного сальдо НДС; создание фиктивных предпринимательских структур, зарегистрированных на подставные лица, которые после проведения нескольких финансовых операций, как правило, прекращают свое существование; завышение валовых расходов; невозвращение экспортной выручки; создание оффшорных компаний; злоупотребление при получении иностранной финансовой помощи; массовая контрабанда импортных подакцизных товаров; многоступенчатые схемы взаиморасчетов через целую отрасль посредников; рост доли наличности в денежной массе, которая вращается вне банков и тому подобное<sup>76</sup>.

Также негативные эффекты налогообложения могут повлечь снижение предпринимательской активности, торможение инновационной деятельности, так как фискальное регулирование выступает одним из факторов формирования инвестиционного климата, а его неоптимальность может препятствовать поступлению инвестиций.

Негативное влияние неоптимального фискального регулирования может отражаться на внешней торговле и вызывать деформацию структуры импорта и экспорта. Так, О. Воронкова отмечает, что о недостаточной эффективности регулирования спроса и предложения с помощью непрямых налогов свидетельствует преобладание на внутреннем рынке Украины импортных товаров над отечественными. И если непрямое налогообложение у нас имеет все-таки фискальный характер, объективно ему свойственный, то о первоочередной регулятивной направленности прямого налогообложения в нашей стране забыли. За период независимости, например, налог на прибыль имеет коэффициент гибкости относительно ВВП больше единицы, что указывает на преобладании его фискальных признаков<sup>77</sup>.

К позитивным эффектам оптимального фискального регулирования можно отнести стабильность и достаточность налоговых поступлений в бюджет, нормальную деловую активность, достаточную инновационную и инвестиционную активность, а также достойный уровень жизни населения. Группирование эффектов оптимального и неоптимального фискального регулирования отображено на рис. 2.8.

Эффекты фискального регулирования для предпринимателей, изображенные на рис. 2.8, включают эффекты для всех субъектов, занимающихся предпринимательской деятельностью, – и частных предпринимателей, и предприятий. В целом изображенные эффекты носят обобщающий характер, поскольку в чистом виде отдельно для населения, предпринимателей и государства, они не могут существовать длительное время.

<sup>76</sup> Бурденко І.М. Аналіз стану й напрямки розвитку податкової системи України та її вплив на зростання економіки/ І. Бурденко, О. Кравченко// актуальні проблеми економіки України. – 2007. – №4. – С.71.

<sup>77</sup> Воронкова О.М. Податкове регулювання економічних процесів/ О. Воронкова// Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 41.



**Рис. 2.8. Эффекты оптимального и неоптимального налогообложения**

Любой негативный эффект для населения влечет негативный эффект и для предпринимателей, и для государства. Например, низкий уровень

легальной оплаты труда не только сокращает доходную часть бюджета на сумму недоплаченного налога с доходов физических лиц, но и вынуждает государство увеличивать расходы бюджетов на сумму необходимых социальных гарантий малообеспеченным. Кроме того, низкий уровень оплаты труда побуждает население к миграции в другие регионы, иногда даже за границу, что влечет за собой отсутствие рабочей силы необходимой квалификации в стране.

Исследуя регулирующие влияния налогообложения, ученые по-разному подходили к разработке критериев наиболее эффективного государственного вмешательства. На наш взгляд, наиболее точной и лаконичной является позиция И. Луниной. Она отмечает, что с точки зрения влияния на экономический рост важными являются такие характеристики налоговой системы<sup>78</sup>:

- общий уровень налогообложения (для его оценки, как правило, используется показатель доли доходов сектора государственного управления в ВВП страны, рассчитанный как отношение (%) суммы налогов, обязательных платежей в бюджет и взносов, на общеобязательное социальное страхование к ВВП страны);
- нейтральность налогообложения с точки зрения влияния на распределение ограниченных народнохозяйственных ресурсов как во времени, так и между разными секторами экономики.

Поэтому главными критериями оптимизации фискального регулирования на экономическое развитие мы определяем налоговую нагрузку и максимально возможную нейтральность налогообложения. Мы говорим о максимальной возможной нейтральности налогообложения, однако не исключаем применения налоговых льгот, как частичное нарушение принципов нейтральности налогообложения, с целью стимулирования отдельных важных экономических процессов на территории страны.

Исследуя позиции экономистов относительно оптимизации уровня налоговой нагрузки, мы обнаружили, что ряд ученых предлагает снизить налоговую нагрузку на налогоплательщиков путем радикального реформирования налоговой системы через внедрение одного или двух налогов, вместо действующих в Украине. Так, Ю. Тимошенко и О. Турчинов выдвинули идею о внедрении налога на кредиторское требование, который был призван заменить НДС и налог на прибыль<sup>79</sup>. В. Сенчуков предложил заменить все имеющиеся налоги одним, который бы вычислялся как НДС и взимался как налог с продаж по ставке 25%<sup>80</sup>. Однако такие позиции строго критикуются со стороны других ученых<sup>81</sup>. На наш взгляд, такая критика была полностью

<sup>78</sup> Луніна І. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання/ І. Луніна// Економіка України. – 2000. – №9. – С. 37.

<sup>79</sup> Тимошенко Ю.В. Основні напрями удосконалення системи оподаткування в Україні./ Тимошенко Ю.В., Турчинов О.В. – К., 1998. – 62 с.

<sup>80</sup> Сенчуков В. Оптимальна система оподаткування./ В. Сенчуков// Економіка України. – 1999. – №3. – С. 56.

<sup>81</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ [В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 264 – 270.

справедливой. Во-первых, все предлагаемые варианты так или иначе были привязаны к механизму налога с реализации (или налога из оборота), а такой механизм, как известно, способствует раскручиванию инфляционной спирали, что является абсолютно недопустимым для Украины. Во-вторых, провозглашенный курс на интеграцию в ЕС требует если не унификации, то по меньшей мере, гармонизации налоговой системы Украины с налоговыми системами стран-членов ЕС. В-третьих, необходимо учитывать чисто психологический аспект, когда все новое воспринимается с осторожностью, поэтому лучшее совершенствовать старые налоги, чем внедрять новые.

Определяя критерии оптимизации фискального регулирования недостаточно лишь определить допустимый уровень налоговой нагрузки, поскольку, как замечает Т. Калинеску, обычный гражданин общества не в состоянии определить и в полном объеме охарактеризовать свою налоговую нагрузку, которая распространена на значительно больший спектр разнообразной деятельности<sup>82</sup>. Именно поэтому целесообразно рассматривать фискальное регулирование также через влияние отдельных налогов, воспользовавшись достоянием теории переложения налогов (табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Теории переложения налогов**

Теория	Представители	Сущность
1	2	3
Абсолютная (классическая) теория переложения	Дж. Локк, Ф. Кене, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо	Представители пытались абсолютно точно определить степень переложения каждого налога и его конкретного носителя
Оптимистичная теория переложения	Н. Канар	Все налоги после их переложения распределяются между всеми плательщиками равномерно в соответствии с их платежеспособностью.
Пессимистическая теория переложения	П. Прудон, Ф. Лассаль	Любой налог в итоге ложится тяжестью на потребителей, большинство из которых бедняки. Именно бедные слои населения несут основную тяжесть уплаты налогов, им налоги наносят только вред, и даже услуги, которые предоставляет им государство в обмен на эти налоги, не компенсируют вред.
Маржинальная теория переложения	Ф. Дженкин, Г. Майер, К. Виксель, М. Пантелеоне, Ф. Конильяни	Впервые был использован математический инструментарий для обоснования переложения налогов и продемонстрирована функциональная зависимость между налогом и ценой. Формирование цены они связали через концепцию предельной полезности с потреблением продукта.

<sup>82</sup> Калинеску Т.В. Налоговые диффузии и иллюзии/ Т. Калинеску// Бизнес-Информ. 2007. – №12(2). – С.

Продолжение таблицы 2.4

1	2	3
Эмпирическая теория переложения	К. Рэй, А. Шеффле, А. Вагнер	Во-первых, переложение возможно только при изменении цены, во-вторых, переложение от покупателя к продавцу усложнено, поскольку изменение спроса незаметно распределяется по всей совокупности товаров, в-третьих, переложение от продавца легче там, где налог взимается с цены товаров, в-четвертых, почти невозможно переложение налогов из определенных личных доходов, в-пятых малопереложимыми являются те налоги, которые не определяются по качеству товаров, в-шестых, налог с источника дохода перелагается, если его нельзя иначе использовать.
Статистическая теория переложения	В. Твердохлебов, Н. Кутлер, М. Кулишер, О. Соколов, Бы. Литман	Теория основывается на эмпирико-статистическом анализе данных, на основе которого выводятся соответствующие тренды и закономерности переложения налогов.
Синтезированная теория переложения	Е. Селигман, П. Самуэльсон, Г. Масгрейв, К. Макконел, С. Брю	Переложение зависит от экономической силы и слабости сторон, которые по Селигману определяются двумя группами условий: те, которые имеют отношение к облагаемому налогом объекту и непосредственно к самому налогу.

Источник: построено автором на основе<sup>83</sup>

Информация, сгруппированная в табл. 2.4, свидетельствует, что относительно переложения налогов среди ученых единства нет. Мы частично соглашаемся с позицией П. Прудона и Ф. Лассала относительно того, что в конечном итоге налоги ложатся на потребителя. Однако это не значит, что в оптимизации нуждается только влияние налоговой системы на экономическое поведение потребителей. Оптимизация переложения налоговой нагрузки между разными экономическими субъектами также является составляющей оптимизации фискального регулирования экономического развития.

До 70-х годов XX века большинство рыночных теорий налогов составили кейнсианские положения. Однако в 70-ые годы развитие производственных

<sup>83</sup> Всемирная история экономической мысли: В 6 т. Т.3. Начало ленинского этапа марксистской экономической мысли. Эволюция буржуазной политической экономии (коне XIX – начало XX в.)/ МГУ им. М.В. Ломоносова: Гл. редкол.: В.Н. Черковец (гл. ред.) и др. – М.: Мысль, 1989. – 605 с.; Калинеску Т.В. Налоговые диффузии и иллюзии/ Т. Калинеску// Бизнес-Информ. 2007. – №12(2). – С.10 – 12.; Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. Кейнс. – М.: Гелиос, 1999. – 352 с.; Майбуров И.А. Эволюция теории переложения налогов/ И. Майбуров// Бизнес-Информ. 2007. – №12(2). – С.7 – 10.; Рикардо Д. Сочинения: В 3-х т.: Пер. с англ. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения/ Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955.; Самуэльсон П. Экономика в 2 т.6 Пер. с англ. – Т.1. – М.: Республика, 1994. – 333 с.; Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит. – М., 1962. – Кн. 5. – 680 с.

отношений в странах с рыночной экономикой обнаружило противоречия кейнсианских методов исследования теории налогов и методов государственного вмешательства. На смену кейнсианским и посткейнсианским взглядам на суть и функции налогов приходит неоклассическая теория, одним из направлений которой является неоконсерватизм. К представителям этого течения можно отнести американских экономистов М. Уейденбаума, А. Вернса, Г. Стайна, В. Фелнера, Г. Уолича, А. Лаффера; английских – К. Джозефа, Дж. Хая, А. Селадона. На теорию налогов они смотрят с позиций сокращения «государственной нагрузки» – налоги должны платить те лица, которые получают от государства общественные товары и услуги. Трансферты населению из государственного бюджета должны быть формой возвращения налогов. Налоги, которые платят предприниматели, ведут к росту расходов производства, инфляции, снижению производительности труда. Поэтому, по мнению неоконсерваторов, необходимо освободить частную активность и инициативу от государственной налоговой нагрузки<sup>84</sup>. Бессспорно, такой подход является интересным, однако вряд ли он приемлем для Украины на сегодняшний день. Освобождение предпринимательской инициативы от налогообложения неминуемо приведет к потерям бюджета, а альтернативный источник наполнения бюджета в Украине отсутствует. В западных странах основу налоговых поступлений в бюджет составляет налог с доходов физических лиц, а в Украине вследствие низкого уровня доходов населения он формирует менее 20% доходов бюджета.

Кроме того, налог на прибыль предприятий осуществляет влияние на рентабельность хозяйственной деятельности и благодаря этому может служить удобным инструментом для государственного влияния на хозяйственные процессы. В конечном результате налог на прибыль, благодаря наличию удобных встроенных возможностей регуляторного использования (на циклической или долгосрочной основные) выступает инструментом не только микро-, но и макроэкономического регулирования, то есть влияния на совокупный спрос и предложение с целью обеспечения заданных темпов развития экономики, уровня занятости, цен<sup>85</sup>.

Рассматривая оптимизацию фискального регулирования как перераспределение налоговой нагрузки, нельзя не учитывать особенности формирования нагрузки НДС. Нагрузка, которая формируется НДС, в концепциях ложится на потребителей, и потому он является нейтральным относительно многих экономических решений, а именно, не влияет на стоимость капитала и потому не искривляет выбор между сбережениями и потреблением, капиталом и трудом, что крайне важно в посткризисный период. В терминах теории оптимального налогообложения он не вызывает эффект замещения между сбережениями и потреблением (хотя, как и любой налог, имеет эффект дохода). Однако, если принять во внимание, что в случае

<sup>84</sup> Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія]/ А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – С. 33.

<sup>85</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ [В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 138.

нарушения механизма функционирования НДС, обусловленного, например, несовершенством налогового законодательства или неудачным администрированием, он также будет осуществлять искривляющее влияние на хозяйствственные решения (как это имеет место в Украине в связи с несвоевременным возмещением НДС плательщикам)<sup>86</sup>.

Подводя итог, можем выделить главные критерии оптимизации фискального регулирования на экономическое развитие в посткризисный период. Критерии, как было отмечено выше, будем рассматривать на уровне государства, населения и субъектов предпринимательской деятельности.

Для населения такими критериями являются: увеличение реальных доходов населения, уменьшение количества безработных и малообеспеченных, увеличение объемов организованных сбережений. Для государства: формирование доходной части бюджета в необходимом размере, обоснованное уменьшение расходов на поддержку малообеспеченных, увеличение расходов бюджета на экономическое развитие. Для предпринимателей: активизация инновационной и инвестиционной деятельности, развитие малого и среднего бизнеса, уменьшение доли убыточных предприятий, доступность кредитных ресурсов.

Оценку достижения критериев оптимизации фискального регулирования целесообразно проводить с помощью следующих показателей: налоговая нагрузка отдельных налогов, эластичность налогов по отношению к ВВП, эластичность инновационно-инвестиционной активности и предпринимательской инициативы по отношению к главным налогам, уровень благосостояния населения (средний уровень заработной платы, глубина бедности), прибыльность предприятий. В целом критерии оптимизации фискального регулирования не являются статичными величинами и зависят от конкретных государственных целей, а также фазы экономического развития, поэтому их перечень может быть расширен, а способ оценки модифицирован. В посткризисный период определение критериев оптимизации фискального регулирования также связано с реализацией важных функций государства – сдерживание увеличения социального напряжения и формирование предпосылок для будущего экономического роста.

---

<sup>86</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ [В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.]; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 234.

## РАЗДЕЛ 3

### ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

#### 3.1. Методология исследования инноваций

В эпоху посткризисной реанимации национальных экономик большинство стран мира находятся в поиске новой парадигмы развития. Этой же проблемой заняты ведущие ученые, представители бизнес-сообщества России. Отмечается пик интереса к поиску факторов, обеспечивающих переход экономики на инновационный путь развития, который рассматривается в качестве базового фактора восстановления экономического роста.

В начале 2010 г. в России учреждена специальная Комиссия по модернизации и технологическому развитию экономики, возглавляемая президентом Д. Медведевым. По словам президента, необходимо «развернуть ржавую машину российской экономики в сторону инноваций. Пока процесс внедрения новых технологий в производство идет очень медленно. Моя задача как руководителя этой комиссии и как президента – как следует толкнуть этот процесс, так как у нас никто вопросы инновации и обеспечения промышленности новейшими технологиями не решит. По оценке президента, «сегодня бизнес никак не мотивирован на такого рода деятельность, он не хочет этим заниматься, не хочет вкладывать деньги в то, что не приносит быстрой отдачи»<sup>87</sup>. С полной уверенностью можно сказать, что для решения такой стратегической и крайне сложной задачи, прежде всего, требуется концентрация усилий ученых на разработке методологии исследования инноваций. Это понимают и на уровне высшего руководства страны. Так, президент России Д. Медведев проблемой перехода российской экономики на инновационный путь развития считает отсутствие четких критериев разграничения инноваций и технических новаций, уже применяемых в мировой практике. «Не надо путать инновации «с новыми технологиями, которые, в общем, в мире известны, поэтому к инновациям их относить нельзя. Например, светодиодные лампочки, производство которых пытаются наладить «Ростехнологии», дело, конечно, хорошее, но это не инновации»<sup>88</sup>. Это предопределено тем, что «в России многие путают науку и инновации. Наука – это основа для инноваций, но сама по себе наука не может обеспечить инновации. Вначале знания, а потом их техническое воплощение и, соответственно, ресурсы, которые бизнес или государство дает для того, чтобы на этой основе развивать инновации»<sup>89</sup>.

О том, насколько туманным может быть представление современных молодых исследователей сути инновационной деятельности можно судить по следующей цитате: «в диссертации рассмотрены две категории инноваторов: автономные инноваторы, для которых инновационная деятельность является

<sup>87</sup> Интерфакс 19.06.09 г.

<sup>88</sup> Там же.

<sup>89</sup> Е. Каблов. Почему лопатки разрушаются изнутри // Эксперт. – № 14. – 2010. – С. 54.

основным бизнес-процессом, и комплексные инноваторы, для которых инновационная деятельность является вспомогательным процессом, поддерживающим основное производство. Повышение сравнительной привлекательности инновационной деятельности для автономных инноваторов может заключаться в решении следующих задач:

а) более низкие барьеры входа;

б) благоприятные условия ведения бизнеса, в том числе, строгость политики контроля затрат на НИОКР и обременение оборудования, амортизация;

в) субсидирование налоговых платежей по успешным проектам;

г) регистрация по конкретным кодам.

Для комплексных инноваторов цели налогового стимулирования при повышении сравнительной привлекательности инновационной деятельности могут быть следующими:

а) благоприятные условия ведения бизнеса, в том числе, строгость политики контроля затрат на НИОКР и обременение оборудования, амортизация;

б) сопутствующие условия (косвенное стимулирование (банки, инвесторы, лизинг));

в) налоговый контроль, мораторий на контроль эффективности<sup>90</sup>.

Ошибочным в представленной цитате является попытка разделить инноваторов на основных и второстепенных, неизвестно на каком основании названных «комплексными». Как можно вообще писать о «повышении сравнительной привлекательности инновационной деятельности» и приписывать ей несвойственные цели – и вовсе непонятно.

Инноватор – лицо, предоставившее обществу единолично или в соавторстве абсолютно новое, эксклюзивное материально-вещественное благо (в формах: ноу-хау, техническую новацию, новый вид сырья, способа производства и т.п.), использование которого способно кардинально изменить в лучшую сторону бытие общества или его части. Те, которые способствуют внедрению этого вещественного блага, являются всего лишь экспертами или патентодателями, или стендовыми испытателями, но никак не новаторами.

Предметом дискуссий ученых является вопрос о том, можно ли экономическую идею (теорию) считать инновациями. Например, исследователи сути инноваций считают, что «теория инноваций представлена трудами лучших умов периода нерегулируемых рыночных отношений. Особое место в данном ряду принадлежит А.Смиту, ставшему первым классиком экономической науки. К числу экономических теорий инноваций также необходимо отнести идеи Д. Рикардо о техническом прогрессе, о воздействии улучшений в земледелии на ренту, о землесберегающих нововведениях и инновациях и т.д. Венцом этого периода становится эволюционная теория инноваций

---

<sup>90</sup> Гадава М.П. Формы и методы оценки эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в условиях кризиса /Автореферат на соиск. уч. степени к.э.н. по спец. 08.00.05. – Москва, ВГНА. 2009.

Й. Шумпетера»<sup>91</sup>, идеи которого направлены на то, чтобы экономика сошла со своей привычной траектории и «резко сменила свои собственные показатели», для чего необходимо осуществить «новые комбинации».

Общеупотребительность термина «инновация» вовсе не свидетельствует о наличии точного определения его содержания. Практически во всех публикациях термин «инновации» отождествляется с термином «нововведения». На самом деле это совершенно не так. Первооткрывателем феномена «инновация» с процессной стороны считается Й. Шумпетер, определивший инновации как «внедрение новых технологий, продуктов, форм индустриальной организации». Полагаем, что такое определение раскрывает в большей степени смысл термина «нововведения».

Заметим, что Й. Шумпетеру приписываются не упоминаемые им положения, в которых якобы были названы виды инноваций. Из ниже приведенного списка, публикуемых в литературе, только два вида новшеств можно отнести к инновациям.

- производство новых благ, еще неизвестных потребителям или создание нового качества того или иного блага (например, новых видов сырья). Это – инновация;
- внедрение новой для данной отрасли технологии или способа производства потребительской ценности. Это – инновация;
- освоение новых рынков сбыта, т.е. таких рынков, на которых до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена. Это – новаторство, но не инновация;
- изменение отраслевой структуры (создание или подрыв монополии). Это – новаторство, но не инновация.

В работах «Длинные волны» Н.Д. Кондратьева, и «Деловые циклы» Й. Шумпетера классически раскрыто становление практики инновационного развития и ее основные концепции, которые до настоящего времени несут в себе стимул совершенствования методологии управления инновационной деятельностью.

Другие ученые<sup>92</sup>, полагают, что «начало становления теории инновации было положено английским экономистом Дж.А. Гобсоном (1858–1940)<sup>93</sup>. К факторам производства «земля, труд, капитал» он предложил причислить и такую составляющую, как «талант». Он ввел понятие «сфера прогрессивной промышленности» («area of progressive industry»), имея в виду сферу экономики, производящую товары, осваивающую новые рынки, внедряющую новые технологии. Именно в этой сфере ему представлялось оправданным получение капиталистической прибыли. Фактически речь шла об

<sup>91</sup> Гусарова В.Ю. Ретроспектива экономической теории инноваций // Вестник Академии управления «ТИСБИ». –2003. – №3.

<sup>92</sup> Гретченко А.И. // Инновационная сфера как предмет исследования экономической науки // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4.

<sup>93</sup> The new Palgrave a Dictiaru of Economics / Ed . by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newmann / <http://www/Portalus.ru>.

инновационной экономике, в которой наиболее полно проявляется подлинная сила и оправдание предпринимательского класса.

Анализ современных публикаций показывает наличие весьма дискуссионных по содержанию попыток ученых определить «формы инновационного поведения». Поведение субъекта, имеющего отношение к созданию новых ценностей всегда новаторское, однако, к инновациям оно может не иметь никакого отношения. На наш взгляд, инновации – это материальное воплощение научного знания в той или иной сфере жизнедеятельности общества, создающее для неё качественно новые и более благоприятные условия. Практика свидетельствует, что условия жизнедеятельности всего российского общества, хотя и улучшаются, однако не для всех одинаково благоприятно и далеко не в результате инновационных свершений. Причины этому называются самые различные.

Например, в статье «Немодный креатив» журналист С. Новопрудский пишет: «Россия ментально не готова к инновационному развитию, которое власть считает стратегической задачей. В патерналистской стране, где инициатива всегда наказуема, где наука из эпохи в эпоху существует в политических шарашках или финансовых резервациях, где бизнес скован льдом вульгарного государственного регулирования, а само государство предельно расковано по части воровства казенных средств, инновации в принципе не могут стать органичной частью экономики. Россия способна придумывать, но не производить»<sup>94</sup>.

Сегодня в мире существует более 40 корпораций, которые имеют годовые бюджеты, превышающие 1 млрд долл. Для сравнения: российские крупнейшие компании имеют годовой научный бюджет порядка 100 млн долл. Это означает одно: сегодня наш бизнес, в том числе крупный, ориентирован на заимствование, а не на разработку технологий. Совершенствование технологий производства продукта в них осуществляется главным образом за счет импортируемой техники, оборудования, приспособлений, узлов и деталей.

Важная проблема – так называемая инерция «мышления технологического толчка». В России в процессе создания инноваций, прежде всего, ориентируются на логику развития науки и технологий, оставляя на втором плане потребности интеллектуального развития активной части общества. Можно согласиться с утверждением ученых, что «фундаментальные исследования и целеполагание российской инновационной модели носят линейный характер. В развитых странах работает нелинейная инновационная система, в которой равнозначными источниками инноваций выступают как технологические и научные знания, так и общественная потребность, потребительский платежеспособный спрос. Наконец, наша институциональная среда традиционно нейтральна или враждебна по отношению к нововведениям. Имеются в виду и трудности входа на рынок, и механизм лицензирования, и проблема защиты интеллектуальной собственности, и вопросы налоговой политики».

---

<sup>94</sup> [www.gazeta.ru/column/novoprudsky/3180551.shtml](http://www.gazeta.ru/column/novoprudsky/3180551.shtml) (дата обращения: 17.06.2009).

Как видим, существует множество проблем методологического осмыслиения потребностей и возможностей перехода российской экономики к экономике знаний, требующих незамедлительного решения. Прежде чем высказаться относительно слагаемых методологии инноваций, для ясности рассматриваемого вопроса изложим позиции зарубежных ученых и свою собственную на содержание понятия «методология». Полагаем, что это небезынтересно, поскольку сплошь и рядом в современных публикациях используется словосочетание «теоретико-методологические основы исследования», которое, мягко сказать, некорректно для научного текста.

В самом общем смысле «методология – способ, которым устанавливается отношение между теорией и реальностью. Она оказывает влияние на выбор вопросов, которые признана решать теория, на их иерархию, интерпретацию предлагаемых решений<sup>95</sup>, охватывает принципы, регулярно применяемые при формулировке и обосновании экономических теорий<sup>96</sup>. «Методология объединяет как методы, обычно используемые некоей школой мысли, так и взгляд на мир, который их определяет... Методология имеет дело со способом, которым формулируется теория, способом, с помощью которого формируется знание в условиях неопределенности»<sup>97</sup>. Итак, методология это – кругооборот непрерывного познания для совершенствования окружающей среды. Создание научно обоснованного механизма экономических стимулов инноваций напрямую определяется состоянием экономической науки. Углубление методологии экономической науки – задача номер один, стоящая перед российскими учеными. Методология позволяет создать критерии, которыми теория оценивается как конечный результат, предполагающий улучшить практику. Интерес к перечисленным проблемам определен стремлением осознать смысл, значение и границы применения той или иной теории, в частности, понять, насколько она адекватна практическим задачам, насколько всеобщий характер имеют ее исходные положения и выводы, каковы общефилософские и этические предпосылки, часто скрытые за рассуждениями, и т.д. Исходя из сказанного, представим блок-схему (рис. 3.1), помогающую визуально представить и воспринять смысл термина «методология» применительно к экономическим наукам.

Финансовый кризис 2008-2009 гг. поставил под сомнение парадигму, которая ассоциируется с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения. Она, по мнению ученых, «исчерпала свой потенциал и активизируются методологические дискуссии, формирующие ожидание того, что должны появиться принципиально новые идеи и подходы, которые и определят развитие экономической науки в XXI в.»<sup>98</sup>.

Полагаем, что инновация – это совершенно новое, не имеющее аналогов в мире, открытие любой науки, которое впоследствии получает материально-

---

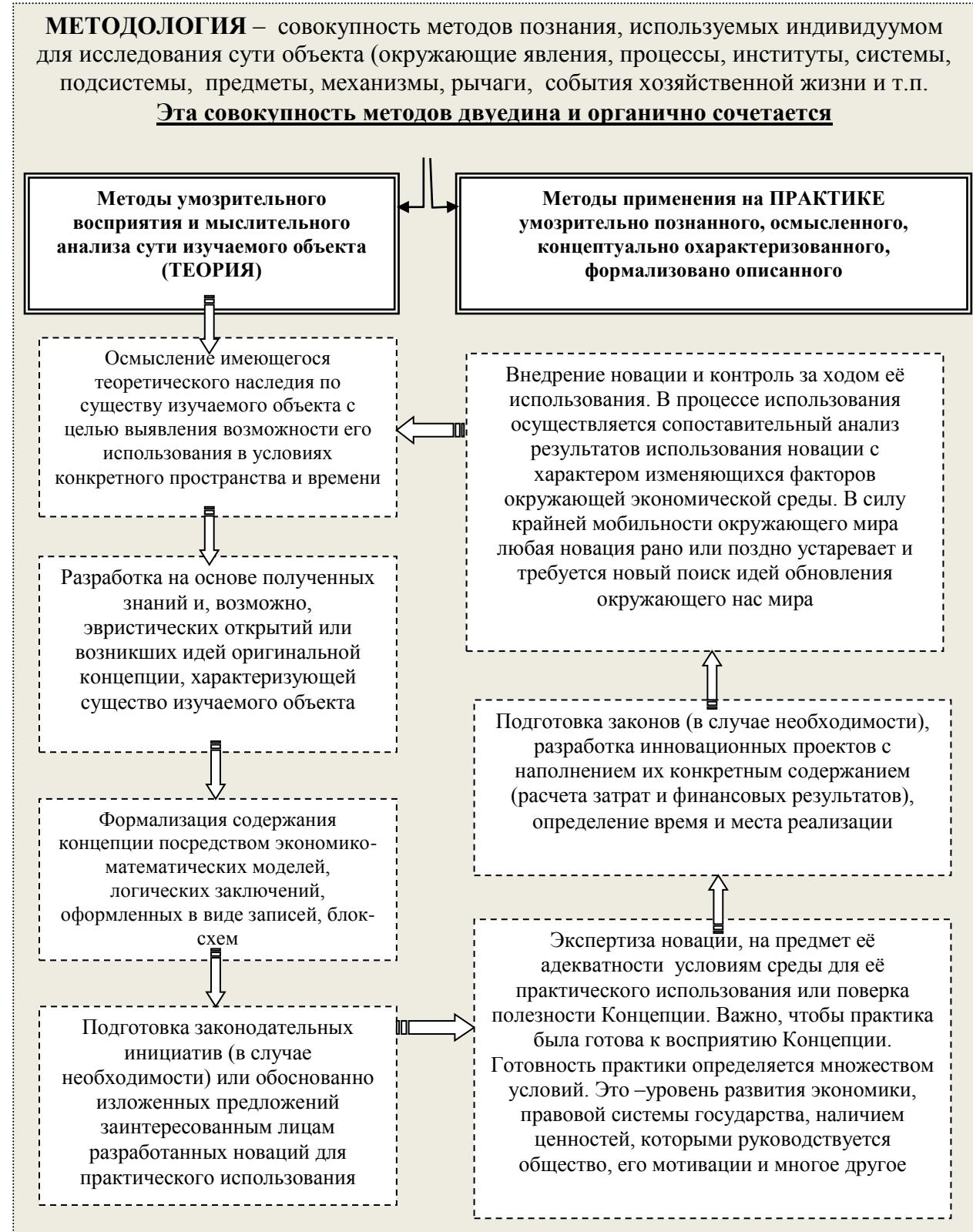
<sup>95</sup> Boland E. The Foundation of Economic Method. L. 1982. P. 1-2.

<sup>96</sup> Блауг М. Несложный урок экономической методологии // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 53.

<sup>97</sup> Dow S. Macroeconomic Thought: A Methodological Approach. Oxford, 1985. P. 2, 9. 740

<sup>98</sup> Boland E. The Foundation of Economic Method. L. 1982. P. 1-2.

вещественное выражение, апробируется и внедряется на практике, изменяя эту практику кардинальным образом.



**Рис. 3.1. Модель методологии познания любого объекта экономического исследования**

Наиболее сложно квалифицировать в качестве инновации открытия (теории) экономических наук. В данном случае критерием отнесения чего-то нового, открытого той или иной отраслью экономических наук, к инновациям может считаться также кардинальное преобразование хозяйственной жизни и способов управления ею. Измерителем результата такой инновации может считаться материальная выгода, которую получает хозяйствующий субъект от её использования. Например, создание совершенно новой модели управления денежными потоками может считаться инновацией в принципе, однако, таковой также в принципе такое создание быть не может, поскольку логику денежного оборота, описанную в своё время К. Марксом, абсолютно невозможно изменить нельзя: деньги, пущенные в оборот, по его завершению должны приносить их прирост. В связи с этим, появление новых экономических теорий относится к разряду научных открытий, которые в случае обретения ими материально-вещественной формы могут стать инновацией, а станут ли – вопрос риторический, всё зависит от условий окружающей среды и интересов общества.

Теория инноваций в России только формируется. Многие ученые, обращаясь к трактовкам термина «инновации», проводят ретроспективный анализ развития научной экономической мысли во взаимосвязи её с окружающим миром. По утверждению В.Ю. Гусаровой, «период дорыночной экономики характеризуется представлением об инновациях как форме присвоения вещества природы для удовлетворения человеком своих потребностей. В этот период происходит зарождение первой теоретической концепции инновационных процессов и изысканий, отразившейся в системном учении меркантилизма, выбравшего в качестве объекта внедрения инноваций новые отношения, именуемые в последствие «рыночными»<sup>99</sup>. Однако следует полагать, что речь идёт у автора не об инновациях, а о развитии научной мысли, реагирующей на изменения окружающей действительности, осмысливающей эти изменения и преобразующей эту действительность.

То же самое можно сказать в отношении трудов классиков политической экономии. Труды А.Смита, его соратников и последователей совершенствовали экономическую науку, предоставляя в руки исследователей методологию постижения сути происходящих событий и хозяйственных явлений. Они были новаторами гениальных идей, однако, инноваторами в современном толковании этого слова их трудно считать. А вот теория длинных волн Кондратьева, нашедшая материально-вещественное воплощение в моделях стратегического анализа на полном основании следует считать инновацией. До настоящего времени этот инструмент позволяет современным финансовым аналитикам просчитывать финансовые риски управлять ими.

На наш взгляд, одной из причин разнотений понятия «инновация» является отождествление открытий естественных и экономических наук. В этой связи следует помнить важнейшее положение методологии Ф.А. Хайека,

---

<sup>99</sup> В.Ю. Гусарова. Ретроспектива экономической теории инноваций // Вестник Академии управления «ТИСБИ». Выпуск. – № 3.

заключающееся в критическом отношении ученого к сциентизму – перенесению методов естественных наук на исследование общественных явлений без учета принципиального различия между последними и явлениями физического мира. «Отличия социальной реальности от физического мира, прежде всего, связаны, – как отмечал Ф.А. Хайек, – с тем, что в социальном мире действуют индивиды, преследующие свои цели, воспринимающие и оценивающие происходящее, и, в зависимости от оценок, изменяющие свое поведение. Составной частью его методологии является принцип индивидуализма или атомизма, означающий, что социальные феномены являются производными от независимых индивидуальных действий»<sup>100</sup>.

Положения о том, что инновации и нововведения – понятия разного порядка приведены в фундаментальной работе М. Портера<sup>101</sup>, где прямо указывается, что «каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Это действительно так. Однако весьма спорным является широкая трактовка сути инноваций, которую приводит Г.Я. Гольдштейн. Компании «осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. В этот процесс часто вовлекаются идеи, даже не являющиеся «новыми» – идеи, которые буквально «витали в воздухе», но не применялись целенаправленно. При этом всегда происходит вложение капитала в повышение квалификации и получение знаний, в физические активы и повышение репутации торговой марки»<sup>102</sup>.

Большинство современных методологов инноваций считает нововведения в самом широком смысле (новые технологии, новые методы организации трудовой деятельности, виды работ и т.д.) инновациями. Как известно, компания достигает конкурентных преимуществ благодаря самым разнообразным нововведениям, она может удержать конкурентные преимущества с помощью их постоянных улучшений, однако не обязательно, чтобы они были инновациями. Инновации – «штучный» предмет созидательно-мыслительной деятельности и занятие им – процесс непредсказуемый с позиции обеспечения конкурентной стратегии. Компания, прекращающая совершенствование и внедрение инноваций». Следовательно, ведение бизнеса, основанного на внедрении известных новаций, но не применяемых в его рамках

<sup>100</sup> Ф. фон Хайек. Пагубная самонадеянность. 1989.

<sup>101</sup> М. Портер. Конкуренция. – М.: ИНФРА-М, 2009.

<sup>102</sup> Г.Я. Гольдштейн. Глобальный стратегический инновационный менеджмент // Интернет-ресурс, 2009.

ранее, нельзя считать инновационным. В этой связи возникает вопрос, правомерно ли употребление такого понятия как «инновационная экономика», с каждым днём получающее всё более и более широкое распространение в научном сообществе и в заявлениях первых лиц государства. Полагаем, что такое понятие в большей степени раскрывает намерения заинтересованных лиц изменить экономическую политику, переориентировав её на решение проблем обеспечения инновационной активности передовых умов нации. В этом случае государственно-властный аппарат, опираясь на концептуальные решения экономистов, может выбрать и реализовать на практике модель стимулирования инноваторов (передовых ученых-экономистов и специализирующихся на экономической проблематике НИИ, университетов), содержание которой будут определять методы экономического стимулирования.

Несомненно, правы исследователи, считающие, что «обеспечить успех в бизнесе и прибыль можно двумя способами. Первый – за счет обладания какими-то дефицитными или дешевыми ресурсами, за счет извлечения природно-сырьевой или административной ренты. Второй – за счет создания временной монополии предпринимателя, который первым предложит на рынок востребованный товар (или обеспечившим снижение издержек). Первый – путь патриархальной силы и почвы, стабильности и удержания. Второй – путь творчества и огня, изменений и развития. Эти два типа деятельности обречены на сосуществование и противоборство – важно, какой из них становится определяющим. Пока у нас доминирует первый тип хозяйствования. Инновации – это нелегкий труд, требующий знаний, опыта, квалификации, творчества. Ими приходится заниматься тем, кто не имеет силы, чтобы обеспечить свои права на обладание нужными для развития ресурсами. Инновациями могут быть и новые формы организации производства, и новый дизайн продукта, и новые способы его продаж. Другое дело, что защищать и как удерживать монополию на такие инновации в течение длительного времени крайне сложно. Гораздо более прочную основу для создания временной монополии дают инновации, основанные на изменениях в технологиях, новых способах и устройствах, базирующиеся на новых научных знаниях и открытиях. Именно поэтому технологические инновации и становятся желанной целью любого предпринимателя и приоритетной задачей мудрого правителя»<sup>103</sup>. Президент России Д. Медведев неоднократно обращал внимание на недопустимо низкий объем исследовательских работ. В России этот показатель составляет всего 6% от общих затрат предприятий, в то время как в Японии 75%, в США – около 70%, в странах ЕС – от 25% до 65%. «Мы тратим на это очень мало и, если так будет продолжаться, мы ничего не получим, так и будут одни заклинания».

По данным Центра науковедения института истории естествознания и техники РАН число научных работников в 1989–2005 гг. сократилось более чем втрое – с 1,219 до 381 тыс. Средний возраст сотрудников РАН – 57 лет,

---

<sup>103</sup> Инновационный манифест «Эксперта» // Эксперт. – 2009. – № 21.

докторов и академиков – еще выше. После кадрового обвала 1989–1994 гг., умеренного спада 1995–1998 гг., стабилизации 1999–2001 гг., с 2002 г. началось новое сокращение. Инвестиции в науку и человеческий капитал в России (в отличие от наиболее развитых стран) не увеличивают цену активов, их результат достается конкурентам бесплатно. При нынешней производительности рост социальных выплат определенным категориям приведет лишь к потере конкурентоспособности. Опыт Швеции и ряда других вполне благополучных стран показал, что неумеренный рост пособий и льгот подрывает трудовую и деловую активность, ведет к увеличению налогов и числа любителей «халявы»<sup>104</sup>.

Сказанное говорит о том, что активизация инновационной составляющей экономики определяется влиянием множества факторов. Прежде всего, трудность заключается в улавливании инициации научно обоснованной идеи – начальный этап инновационного процесса для её стимулирования (финансовой и другой поддержки). Далее процесс не менее трудный – это продвижение и диффузия абсолютно нового научного знания – конечный этап инновационного процесса. Продвижение от начального до конечного этапа инновационного процесса занимает долгий и крайне затратный путь, причем, не всегда он завершается получением сверхприбыли (квазиренты). Квазирента – сверхприбыль, устойчиво (но на ограниченный период) получаемая при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов факторов воспроизводства: технологических, по сути – инновационных в период распространения новых, более эффективных технологий (технологическая квазирента). Такой сверхдоход отсутствует в период освоения новшества, и он исчезает, когда оно становится общераспространенным, определяющим общественно-нормальный уровень издержек и цен. Квазирента может быть получена от интеллектуальных новшеств собственниками патентов на изобретения, субъектов других видов интеллектуальной собственности. Такая сверхприбыль является результатом творческого труда, таланта и инициативы ученых, изобретателей, инженеров, менеджеров, предпринимателей, которые вправе претендовать на основную часть сверхприбыли. Она служит главным стимулом, побудительным мотивом для инновационной активности. При этом общество в лице казны государства имеет основания для присвоения существенной части этой сверхприбыли, которая возникает в результате получения сверхприбыли от инвестиций в инновационную сферу. Обычно это присвоение происходит путем использования прогрессивного налога на сверхприбыль. Однако введение такого налога представляются нам сомнительным, поскольку инновации – тот феномен, доходы от которого должны лежать вне поля налоговых отношений, если надеяться на активизацию фундаментальной экономической науки и её результативность. Как констатирует российская статистика, что лишь 5 % начатых НИОКР находят свое успешное завершение в виде признания новой

<sup>104</sup> Л.С. Бляхман. От экстенсивного экономического роста к инновационному развитию: проблемы, перспективы, роль государственных корпораций // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 25.

продукции на рынке потребителей. «В числе основных причин такого положения являются, как правило, ошибочный выбор портфеля НИОКР, отсутствие комплексной проработки маркетинговых, технических, экономических, инвестиционных, производственных аспектов. В большинстве случаев при выполнении НИОКР не учитываются стратегическая значимость разработки, ее согласованность со стратегическими аспектами деятельности фирмы (методами ее стратегического планирования, имиджем, отношением к риску), а также временной аспект выполнения НИОКР и реализации их результатов (тиражирование и сбыт новой продукции). Во многом это связано с отсутствием четко обозначенного единого методологического подхода к стратегическому управлению НИОКР»<sup>105</sup>.

Специфика современного мирового рынка диктует свои условия для инновационного обновления национальных экономик. Рост динамики рыночных обменов, их нестабильность и, прежде всего, дальнейшая глобализации бизнес-процессов – главные признаки современного мирового рынка – предопределяют необходимость перевода национальных экономик на новые методы управления и хозяйствования. В противном случае неминуема потеря конкурентных преимуществ как отдельного бизнес-процесса, так и всех национальной экономики в целом. В последнее время широкое внедрение мировых информационных систем привело не только к использованию электронной коммерции, но и к ускорению перехода к сетевому принципу товарообмена, когда отдельные кластеры бизнес-процессов географически удалены друг от друга, но управляются из единого центра. Относительно недорогая, но предельно эффективная сеть коммуникаций позволяет сегодня размещать различные кластеры бизнес-процессов в разных странах, сохраняя при этом прямые организационные и информационные контакты, непосредственное управление товарными и финансовыми потоками.

Сетевая организация бизнеса требует не только консолидации всех видов ресурсов по всему миру, но и является одним из решающих факторов повышения ценности инноватора-индивидуума (ученого или инженера) на мировом уровне, ибо его вклад в последующем рассматривается изначально как залог успеха в глобальной конкуренции. Свидетельством усиления такой тенденции является так называемая «утечка мозгов», противодействие которой было объявлено руководством России как одна из стратегических задач социально-экономической политики государства.

Начавшийся век «информационного общества» ставит перед активной (способной к созиданию) частью общества совершенно новые возможности, когда открываются широчайшие горизонты изучения результатов мирового познавательного процесса, подталкивающие к собственным активным научным поискам. Важно помнить, что еще в прошлом столетии М. Портер отнес организацию инновационного бизнеса к числу ключевых факторов успеха страны в глобальной конкуренции.

---

<sup>105</sup> Г.Я. Гольдштейн. Глобальный стратегический инновационный менеджмент // Интернет-ресурс, 2009.

Итогом научно-практических дискуссий о сути инноваций и методах их стимулирования явилось представление в начале 2010 г. в Госдуму Федерального собрания России законопроекта № 344994-5 «Об инновационной деятельности в РФ»<sup>106</sup>. Позитивность этого шага очевидна, однако, документ содержит расширенное толкование самого понятия «инновационная деятельность» и определяет механизм стимулирования развития инновационной деятельности на различных уровнях. Предметом регулирования законопроекта являются основные направления деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления по развитию инновационной деятельности, а также формы поддержки инновационной деятельности органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Законопроект законодательно закрепляет такие понятия как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационная организация» и «инновационное предприятие», «инновационный проект», «целевая инновационная программа» и «инновационная инфраструктура». Так, в частности, инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на трансформацию результатов интеллектуальной деятельности в виде изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и прочее.

Для того чтобы данные законодательные положения «заработали», необходима адекватная мировым образовательным тенденциям реформа системы академической и вузовской науки. «Хронической общесистемной проблемой нашего образования остается сложная кадровая ситуация. Она по-прежнему характеризуется сохранением большой численности преподавателей пенсионного возраста», – вице-премьер России С. Иванов. В сфере профессионального образования создаются высшие учебные заведения нового типа – федеральные, национальные и исследовательские университеты, которых уже около двух десятков. Реализуется комплекс мероприятий по их государственной поддержке. При этом С. Иванов подчеркнул, что государство намерено поддерживать только сильные вузы, а не все подряд. В свою очередь, министр образования и науки А. Фурсенко заявил, что ведущие университеты России в ближайшие три года получат на поддержку научных исследований 90 млрд руб. Какие ВУЗы будут определены как ведущие – неизвестно. «Предполагается обеспечить государственную поддержку развития кооперации вузовских, академических научных коллективов и научных подразделений государственных корпораций в регионах», – сказал он. По словам министра, также запланирована поддержка мероприятий, направленных на привлечение к работе в ведущих российских вузах авторитетных ученых, в том числе зарубежных, включая соотечественников. Гранты будут предоставляться ученым на конкурсной основе»<sup>107</sup>.

В отличие от государства крупный частный бизнес не спешит тратиться на фундаментальные исследования. Например, «Газпром» выделил на научные

---

<sup>106</sup> Отдел новостей ИА «Клерк.Ру». 19.03.10

<sup>107</sup> ДНИ.РУ 12.04.2010.

разработки всего \$605 млн., «Ситроникс» – \$44,8 млн., АФК «Система» – \$50,6 млн. Для сравнения: инновационные расходы Nokia – \$8,7 млрд., Microsoft – \$8,1 млрд. Вполне очевидно, российский крупный бизнес стремится к тому, чтобы оказывать на высшее образование определенное влияние, однако, делает это пока не столь масштабно, чтобы можно было ожидать существенного изменения в лучшую сторону ситуации в вузах России. В свое время нефтяная компания ЮКОС также стремилась упрочить связи с образованием, вложив средства в РГГУ, а тенденции включения в холдинги традиционных научных структур (отраслевые НИИ) только проявляется. Так, в 2001 г. «Сибирский алюминий» стал владельцем Сибирского научно-исследовательского проектно-конструкторского института алюминиевой и электродной промышленности, в 2003 г. «Русал» приобрел 100% акций Всероссийского алюминиево-магниевого института в Петербурге, в 2004 г. «Евразхолдинг» купил петербургский проектный институт «Гипроруда».

Организация управления государственной наукой требует особой модернизации. Во-первых, в стране за единую научно-техническую политику должна отвечать одна организация, а не как сейчас – и Министерство образования и науки, и Министерство промышленности, и Академия наук. В Соединенных Штатах это Управление по науке и технологии при президенте Соединенных Штатов. Во Франции это Межведомственная комиссия при президенте. Возможно, и следует возродить в России Комитет по науке и технике. Прав директор НП «Агентство по развитию инновационного предпринимательства г. Москвы» А. Костров<sup>108</sup>, полагающий, что «в стране должна действовать четкая система поддержки инновационных компаний на раннем этапе, без чего невозможно обеспечить потоковую реализацию инновационных проектов». И более чем правы руководители крупнейших отраслевых НИИ, создающие конкурентоспособные на международных рынках научноемких технологий, что вузовская наука не сможет решить все проблемы, которые решает в настоящее время академическая наука и такие крупные научные центры, как ВНИАМ. Главная задача вузов – это образование, причём образование фундаментальное, когда выпускник ВУЗов не будет, приступая к трудовой деятельности, переучиваться, а будет готов возглавить ответственный участок работы и привести коллектив к созданию новых продукции, технологий, услуг. В 2009-2010 гг. ВУЗам выделены весомые бюджетные ассигнования на приобретение оборудования, однако задачи, для решения которых оно приобретается, не обозначены ни правительством, ни Минвузом, ни самим образовательным учреждением. В результате происходят бессистемные траты и явная потеря бюджетных ресурсов, в которых крайне нуждаются уже реально работающие научные центры России.

Правительство совместно с Академией наук, ведущими НИИ должно учреждать масштабные проекты НИОКР и привлекать к их исполнению ученых от всех учреждений, включая ВУЗы. Заметим, что привлечение должно быть системным, т.е. за руководителями закрепляется определенный участок

---

<sup>108</sup> МК.РУ (автор – О.Терещенко), 2010.

проекта, а он распределят работу по своим структурным подразделениям. В ВУЗах распределение работы должно осуществляться с учетом, так называемого, разделения ученых на распространителей и генераторов идей. В настоящее время, такое разделение отсутствует, все доктора наук практически одинаково с другими преподавателями задействованы в учебном процессе с одинаковой учебной нагрузкой. В результате, не пополняется научно-исследовательский потенциал ВУЗа, ибо на науку не остается ни времени, ни сил, ни вдохновения, распространяемые знания устаревают, и практика получает выпускника, далеко отставшего от магистральных путей развития фундаментальной науки и инновационных проектов.

Без Академии наук невозможно сделать научно обоснованный прогноз стратегических направлений развития науки и техники, который определил бы, в какого рода научно-практических исследованиях нуждается экономика страны. Для обеспечения достоверности результатов таких прогнозов необходим Закон о научно-технологическом прогнозе, который не только определял его место в системе государственного планирования, но и регулировал персональную ответственность разработчиков за качество прогнозных данных. Кроме того, в таком Законе должны быть прописаны принципы и механизмы информационного обеспечения прогнозных расчетов. В настоящее время параметры всех среднесрочных прогнозов социально-экономического развития страны (до 2005, до 2008, до 2010 гг.) и фактические результаты этих лет различаются на порядок, а многие тенденции развития финансовых рынков, налогообложения, кредитования и других институциональных процессов в этих прогнозах вообще не уловлены. Причина в одном – отсутствии квалифицированных, а особенно ответственных специалистов в рядах разработчиков прогнозов. Совершенно правильно отмечает эту проблему руководитель ВИАМ и академик РАН Е. Каблов: «Пока же меня поражает та смелость, с которой некоторые люди идут на любые должности, не имея никакой подготовки для этого. Я иногда сталкиваюсь с чиновниками, отвечающими за научно-техническую политику, которым приходится объяснять то, что они должны знать, окончив вуз. Я уж не говорю о знании каких-то деталей. Вот это проблема. А нужны люди, которые понимают проблемы науки и техники, потому что пропустили их через себя. Поэтому меня привлекли слова президента США Обамы, сказавшего, что нужно предоставить технократам, научным работникам право влиять на принятие государственных решений»<sup>109</sup>.

Отраслевые НИИ могли бы зарабатывать на продаже прав на результаты нашей интеллектуальной деятельности. Однако в настоящее время НИИ все права на собственные разработки должны отдавать министерству, которое якобы будет проводить их коммерциализацию. Справедливо негодует академик РАН Е. Каблов, говоря, что «при этом придумали, что если кто-то востребует нашу разработку, то министерство проводит конкурс. И даже сам разработчик не имеет возможности получить без конкурса свою разработку. Ты имеешь

---

<sup>109</sup> Е. Каблов. Почему лопатки разрушаются изнутри // Эксперт № 14, 2010, с. 51-52.

право первой очереди, но ты за это должен заплатить. Причем все это противоречит выпущенному по инициативе министра образования постановлению правительства № 685, согласно которому преимущественное право принадлежит разработчику потому, что он лучше, чем кто бы то ни было понимает, кому разработку предложить, как и где её применить. Важным продуктом деятельности науки, особенно отраслевых институтов, должны быть патенты и ноу-хай. И если сейчас у нас в стране не принять меры к тому, чтобы стимулировать патентную деятельность, убедить разработчиков патентовать, мы всегда будем покупать результаты собственных разработок за границей. Как это часто происходит сегодня с разработками советского времени».

И последнее, что необходимо отметить в качестве уже негативной закономерности «бытия» науки, так это активизации попытки акционировать отраслевые НИИ. В частности такие попытки в отношении ВИАМ предпринимаются давно. Руководство ВИАМ доказывают, что это – гибель для науки. Здания ВИАМ расположены в центре Москвы и с полной уверенностью можно сказать, что, как только институт акционируется, он будет скручен на корню, а сотрудников просто выбросят на улицу, как уже неоднократно случалось со многими институтами. Другое дело, что вокруг НИИ можно создать коммерческие однопрофильные с НИИ структуры по привлечению венчурного капитала и коммерциализации результатов НИОКР. Однако при действующем Законе о ФГУПах создание таких коммерческих структур невозможно, ибо фактически запрещено законодательством. Выход видится в претворении в жизнь Концепции государственно-частного партнерства (ГКЧП), которая предусматривает союз Администрации государства, финансовых ведомств и институтов, предпринимательского сообщества, генерирующего новые идеи и знания, технологии, методы управления бизнесом, ориентированного на удовлетворение социальные потребности всех слоёв общества. Профессор Л.С. Бляхмана в этой связи приводит прекрасное подтверждение необходимости ГКЧП. «Талант может поразить цель, в которую никто не может попасть, а гений видит цель, которая еще никому не ясна. Мне довелось беседовать с таким человеком – Нобелевским лауреатом В.В. Леонтьевым, который использовал методологию, разработанную Г.М. Кржижановским и В.И. Вернадским, для создания концепции межотраслевого баланса. Корабль экономики, как говорил В.В. Леонтьев, оснащен рыночным двигателем и государственным рулем. Отношения рыночных и государственных сил представляют собой игру с положительной, а не нулевой суммой, в ней могут выиграть обе стороны. Мощный двигатель без правильно ориентированного руля занесет корабль на рифы, но и государство, вцепившись в руль, не приведет корабль в нужную гавань, если не работает двигатель. Идеи В.В. Леонтьева нашли понимание и были реализованы в послевоенной Японии, но не были услышаны в России»<sup>110</sup>.

---

<sup>110</sup> Л.С. Бляхман. От экстенсивного экономического роста к инновационному развитию: проблемы, перспективы, роль государственных корпорации // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 25.

В завершении следует сказать, что не только ученые, но и законодатели до настоящего времени не определились в своем понимании содержания термина «инновация» и в методологии исследования феномена инновационная деятельности. Следует отметить, что некоторые регионы России, подобно украинскому, молдавскому и казахскому законодателю, трактуют инновационную деятельность исключительно как внедренческую, не охватывающую собой процессы осуществления научных исследований и разработок. В частности, это касается Волгоградской области и города Москвы. В первом из указанных регионов инновационная деятельность определена как «деятельность, направленная на внедрение законченных научных исследований, открытый и достижений, обеспеченных соответствующим оханным документом, в производство с целью получения технологически новых и принципиально улучшенных продуктов и процессов», а во втором – как «деятельность, направленная на внедрение научно-технических или научно-технологических достижений в технологические процессы, новые или усовершенствованные товары, услуги, реализуемые на внутреннем и внешнем рынках».

Законодатели Нижегородской и Воронежской областей в толковании содержания инновационной деятельности занимают особую, отличную от других российских регионов, позицию. В законодательстве Нижегородской области это – «процесс, направленный на обеспечение интенсивного и расширенного воспроизведения результатов интеллектуальной деятельности и их вовлечение в экономический и гражданско-правовой оборот для создания и реализации нового или усовершенствованного продукта (технологий, товаров, услуг), включая связанную с этим процессом подготовку (переподготовку) специализированных кадров, путем обеспечения необходимыми материальными, финансовыми, интеллектуальными, информационными и иными ресурсами». В законодательстве Воронежской области законодатель инновационную деятельность – «вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности».

Следует полагать, что корректное научное толкование и законодательное закрепление понятия «инновационная деятельность» имеет важное практическое значение, поскольку предопределяет собой концепцию правового регулирования соответствующих общественных отношений и, как следствие, – определение финансовой потребности на эти цели и распределение ассигнований по конкретным адресатам (новаторам).

### **3.2. Дискуссионные аспекты налоговых стимулов инноваций**

Одним из важнейших условий посткризисной стабилизации российской экономики является наличие благоприятного инвестиционного и налогового климата. Создать новый контур налоговых стимулов для внедрения

инноваций – стратегический ориентир первых лиц российского государства. Вектор развития налоговой политики в сторону инноваций был определен еще в 2007 г. принятием Закона «О внесении изменений в часть вторую НК РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности». В числе мер стимулирования инновационной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей тогда было названо:

- по НДС – освободить от налогообложения услуги, за исключением посреднических, по передаче, предоставлению патентов и лицензий, связанных с объектами интеллектуальной собственности (исключая товарные знаки и знаки обслуживания), а также выполнение организациями НИОКР, относящихся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг);
- по налогу на прибыль организаций – предоставить право применять коэффициент ускоренной амортизации (но не выше 2) для имущества, используемого для осуществления научно-технической деятельности;
- расширить перечень научных фондов, полученные из которых средства (в рамках целевого финансирования) не учитываются при определении налоговой базы. Полномочия по определению перечня данных фондов предоставляются Правительству РФ;
- повысить предельный размер отчислений, уменьшающих налоговую базу, с 0,5 % до 1,5 % доходов налогоплательщика на формирование Российского фонда технологического развития, а также других отраслевых (межотраслевых) фондов финансирования НИОКР, создаваемых для содействия инициативным проектам научных исследований;
- по упрощенной системе налогообложения – расширить перечень затрат, на которые уменьшаются доходы, расходами на патентование и на научные исследования и (или) опытно-конструкторские работы.

Как показывают исследования российских ученых и наши собственные, за почти четыре года существования практики налогового стимулирования инвестиционно-инновационной сферы деятельности существенного инновационного прорыва в России не наблюдается.

В России действует универсальная система налогообложения, при которой одинаково облагается прибыль от спекуляций и потраченная на дивиденды, и прибыль от инвестиций в добычу нефти, бьющей из природных фонтанов, и от продажи сырья, добытого тяжким трудом на низкодебитных скважинах. В связи с этим в настоящее время сложились две позиции в отношении налоговых стимулов для сферы инновационной деятельности: такие стимулы необходимы и такие стимулы только создают коррупционные ниши для компаний, маскирующихся под инновационные. Отношение ученых и управленцев к налоговым стимулам инноваций неоднозначное. Не наблюдается единства мнений по этому вопросу и у специалистов Минфина и Минэкономики России. Причины сложившихся разногласий самые различные. Одни ученые, ссылаясь на зарубежный опыт, ставят под сомнение результативность налоговых преференций. Налоговые послабления, согласно

данным ОЭСР, «в большинстве случаев не ведут к масштабной инновационной активности. Например, в Испании на каждый доллар, вложенный в НИОКР, приходится 45 центов налоговых льгот, в Мексике – 40 центов, а в Португалии – 35. Однако эти страны пока не достигли заметных успехов в области высоких технологий, зато в США льготы составляют лишь семь центов на доллар. А в Германии и странах Северной Европы, где в последнее время очень активно развиваются высокие технологии, льгот нет вообще. В Финляндии, правда, государство науку поддерживает – но за счет не налоговых льгот, а госфинансирования НИОКР, которое выросло с 1,2% ВВП в 1982 г. до 3,2% в 2002 г. Налоговые льготы не стимулируют инновации»<sup>111</sup>.

По образному суждению других ученых, «в России построена значительная часть большого города под названием «Инновационная экономика». Проблема в одном: в этом доме никто не живёт, здания его не заселены. А заселяется они тогда, когда будет создан рынок интеллектуальной собственности. Сегодня наука-то у нас есть, но бизнеса научного нет вообще. В основном дело ограничивается сметным финансированием. Главный продукт инновационной экономики – это права на технологии и, если шире, на интеллектуальную собственность. Сейчас она в России не оборачивается. Обороты такого рынка в России в несколько десятков тысяч раз меньше, чем, например, в США. А прикладной научный бизнес должен формировать 30% ВВП страны. Четверть мировых технологий в основе имеют идеи либо купленные за бесценок как услуги в России, либо созданные российскими специалистами. Россия – главная страна по производству новаций. Только не надо путать их с инновациями, когда эти идеи воплощаются в дело»<sup>112</sup>.

На Россию приходится только 1% мирового оборота научно-ёмкой продукции (рис. 3.2). Выступая на Форуме инновационных технологий InfoSpace, Е. Федоров<sup>113</sup>, заявил, что «государство предпринимает очень значительные усилия по развитию инновационной экономики, но меры почти не действуют. Рынок интеллектуальной собственности в России в десятки тысяч раз меньше, чем в США»<sup>114</sup>. Причин здесь несколько.

Россия, располагая крупной технической научной базой и квалифицированными кадрами, занимает незначительное место в обороте научно-емкой продукции в мире (рис. 3.2)<sup>115</sup>. По данным экспертов Всемирной организации интеллектуальной собственности, только в 1992-2000 гг. в США зарегистрировано более 1000 патентов на российские технологии военного и двойного назначения, разработки в области электронной, лазерной, волоконно-оптической техники, технологий переработки нефти и газа, органической химии, медицинской и экологической техники, авторами которых являются российские изобретатели, а обладателями патентов и, следовательно, исключительных прав – иностранные юридические и физические лица.

<sup>111</sup> Газета «Коммерсантъ» от 6.09.2006 г.

<sup>112</sup> Отдел новостей ИА «Клерк.Ру». 30.03.2010 г.

<sup>113</sup> Председатель комитета по экономической политике и предпринимательству ГД Думы ФС России.

<sup>114</sup> Отдел новостей ИА «Клерк.Ру». 30.03.2010 г.

<sup>115</sup> А.Коган (зампред Комитета ГД РФ по бюджету и налогам). Как стимулировать инновационную деятельность// «Финансовая газета». – 2009. – № 13.



**Рис. 3.2. Место ведущих стран в обороте наукоемкой продукции в мире.  
Оборот наукоемкой продукции в мире (2,3 трлн долл. США)**

Основная причина заключается в том, что интеллектуальная собственность в России, как правило, не оформляется в патентном ведомстве. Так, в России сегодня регистрируются в 10 раз меньше изобретений, чем в США и Японии, в 4 раза меньше, чем в Китае и Южной Корее (табл. 3.1). Это можно объяснить как отсутствием правовой культуры, так и несовершенством российской налоговой политики.

Таблица 3.1

**Объемы регистрации изобретений<sup>116</sup>**

Показатели	Япония	США	Китай	Южная Корея	Россия
Подано заявок на регистрацию изобретений – всего	381 502	352 437	133 195	136 260	32 254
Из них:					
резидентами	359 382	202 776	93 173	121 942	23 644
нерезидентами	22 120	149 661	40 022	14 218	8 610
Выдано патентов – всего	122 944	143 806	53 305	73 512	23 390
Из них:					
резидентам	111 088	74 637	20 705	53 419	19 447
нерезидентам	11 856	69 169	32 600	20 093	3 943

Судя по данным табл. 3.1, стимулирование регистрации патентных прав находится в России на низком уровне. Полагаем, что для инновационного развития экономики России единичных регулятивных мер, сформулированных первыми лицами государства, недостаточно, требуются последовательные шаги в создании необходимой правовой базы регулирования интеллектуальной собственности.

<sup>116</sup> А.Коган (зампред Комитета ГД РФ по бюджету и налогам). Как стимулировать инновационную деятельность// «Финансовая газета». – 2009. – № 13.

Формирование благоприятного налогового климата для инвестирования в инновационную сферу деятельности требует точного понимания сути этого процесса. В настоящее время большинство исследователей определяет термин «благоприятный налоговый климат» как наличие низкой налоговой нагрузки на финансовый и реальный сектора экономики и наличие налоговых льгот для инновационных компаний. Однако, для того чтобы снижать или увеличивать налоговую нагрузку, она должна быть количественно определена. По имеющимся в настоящее время методикам невозможно даже приблизительно рассчитать величину налоговой нагрузки на конкретное предприятие, не говоря уже об отрасли. Причиной сложности расчета налоговой нагрузки является несовершенство системы налогообложения, когда на практике распространено двойное и даже тройное налогообложение, часть налогов относится на затраты, формируя выручку от продаж, с которой впоследствии взимаются налоги. Как известно, налог на добавленную стоимость (НДС) в целом является транзитным налогом и его уплату не следует включать в базу расчета налоговой нагрузки налогоплательщика. Кроме того, невозмещаемая часть НДС включается в актив компании, и эта сумма также искажает результат расчета налоговой нагрузки. Получается, что по величине налоговой нагрузки, официально определяемой по методике Минфина России, нельзя судить о благоприятности или неблагоприятности налогового климата в стране. В таком случае спрашивается, а каким тогда должен быть критерий позитивного влияния налогового фактора на темпы экономического роста, обеспеченные внедрением на практике инноваций? С 1.01.2008 г. в России измелись нормы регулирования прав на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации<sup>117</sup>. Однако неизменными остались содержание и структура налоговых стимулов результатов интеллектуальной и инновационной деятельности. На наш взгляд, единственным стимулом может быть только один – освобождение от налогов на определенный период времени выручки компаний, занятых разработкой, испытаниям и внедрением результатов инновационных проектов. Такое освобождение на время есть ни что иное как инновационные налоговые каникулы. По окончании проекта вполне реально, что результат окажется нулевым, в этом случае разработчику проекта придется выплатить налоги за весь предшествующий период. Однако на практике реализовать эту меру крайне затруднительно, ибо определить безрезультатность проекта могут эксперты высочайшей квалификации, специализирующиеся в сфере инновационного аудита. Причём, они должны быть не только независимыми, но и незнакомыми руководству инновационной компании аудиторами. Привлекать таких аудиторов должны налоговые органы, а истребование документов осуществляться по особому распоряжению руководителя Управлений ФНС России. Перепроверку заключений инновационных аудиторов следует возложить на экспертов НИИ, функционирующих в настоящее время в рамках отраслевой специализации. Если этого не сделать, то коррупционных схем при оценке результатов инновационных проектов не

---

<sup>117</sup> Часть четвертая Гражданского кодекса РФ.

избежать. Заметим, что в посткризисный период вектор экономических устремлений руководства страны изменился. В 2009 г. премьером РФ В.В. Путиным были озвучены базовые положения «Программы-2020», которые определены Президентом Д.А. Медведевым как «Четыре «И»: Институты, Инфраструктура, Инвестиции и Инновации. Кабинету министров было поручено до 15.03.2010 г. разработать поправки в законодательство, предусматривающие комплекс налоговых и иных мер для стимулирования инвестиций в модернизацию и инновационное развитие экономики. Необходимо, – считает президент, – не искать стимулы именно для бизнес-сообщества, чтобы оно занималось модернизацией экономики, а создавать условия для развития России по инновационному пути»<sup>118</sup>.

Весь состав инвестиционно-инновационных мер российского правительства представлен на рисунке 3.3.

Без сомнения, взятый курс на модернизацию экономики России является единственно правильным, однако, для следования этим курсом ни финансовые ведомства, ни банковская сфера, ни субъекты хозяйствования не готовы. Полагаем, что налоговый стимул инноваций «не заработает» без усиления регулятивных мер воздействия на всех участников инвестиционных отношений. Пока же большинство финансовых институтов страны ориентированы на «короткие» инвестиции, а институт налогов развивается в направлении явно фискального характера. Участники состоявшегося в Москве (апрель 2010 г.) III-го Международного научно-практического симпозиума по актуальным проблемам налоговой политики высказали единодушное мнение о том, что «пока налоговая политика не стимулирует модернизацию экономики и инновационную деятельность компаний и становится барьером для добросовестных налогоплательщиков.



**Рисунок 3.3. Базовые позиции активизации инновационной составляющей экономики**

<sup>118</sup> [GZT.ru](http://GZT.ru) от 23.02.2010.

По словам С. Штогрина<sup>119</sup>, «до конца весенней сессии депутаты намерены принять 10 налоговых законодательных инициатив. В их числе налоговые льготы для пайщиков кредитных потребительских кооперативов, организация транспортной инфраструктуры, поправки, регулирующие вопросы задолженности по уплате налогов, сборов пеней и штрафов и, конечно, на повестке дня стоит самый обсуждаемый законопроект о трансфертных ценообразованиях»<sup>120</sup>. Одной из таких налоговых инициатив является создание условий для притока инвестиций в инновационную сферу деятельности коммерческих и некоммерческих организаций. К сожалению, названо пока только одно из условий – улучшение налогового администрирования (досудебное рассмотрение налоговых споров, уведомительный порядок зачета «входного» НДС, урегулирование проблем с «авансовым НДС»). В целом же налоговый пакет стимулов для внедрения новых технологий так и не заработал, в частности это касается и льготирования отчислений на НИОКР. С 2006 г. расходы на НИОКР впервые исключены из налогооблагаемой базы, государство стало страховать некоммерческие риски при экспорте высокотехнологичной продукции, однако, этого оказалось недостаточно. Требовалось хотя бы частичное компенсирование процентной ставки по кредитам на обновление производства (их доля в банковском портфеле составляет всего 4%), стимулирование вывода ценных бумаг на фондовый рынок (соотношение привлеченных и собственных средств у российских налогоплательщиков составляет один к двенадцати, а у зарубежных – один к одному). По свидетельствам экспертов, налоговые методы стимулирования инноваций более действенны для крупного бизнеса, который постоянно требует вернуть инвестиционную льготу при налогообложении прибыли.

По словам главы Минэкономразвития Э. Набиуллиной, налоговые органы не берут на себя оценку, соответствует ли НИОКР приоритетному направлению или нет. Действительно, четких правовых параметров инновационная сфера деятельности пока не имеет. Кроме того, причина заключается и в том, что установки на стимулирование инноваций больше похожи на директивы, которые не опираются на результаты мониторинга экономической среды, которая, как уже говорилось в другом параграфе данной монографии, не готова ни к производству инноваций, ни к освоению их результатов. Следовательно, для активизации инновационной деятельности требуется комплекс институциональных мер, а на это необходима политическая воля руководства страны и главных финансовых ведомств. Пока же от них исходят инициативы, суть которых сводится к единичным модификациям налогообложения.

Так, глава Минэкономразвития России Э. Набиуллина, признавшая, что налоговые стимулы для внедрения новых технологий так и не заработали, предлагает «сократить срок амортизации промышленного оборудования с нынешних 10 лет до двух. И чтобы эта ускоренная амортизация касалась

---

<sup>119</sup> Заместитель председателя Комитета Госдумы ФС РФ по бюджету и налогам.

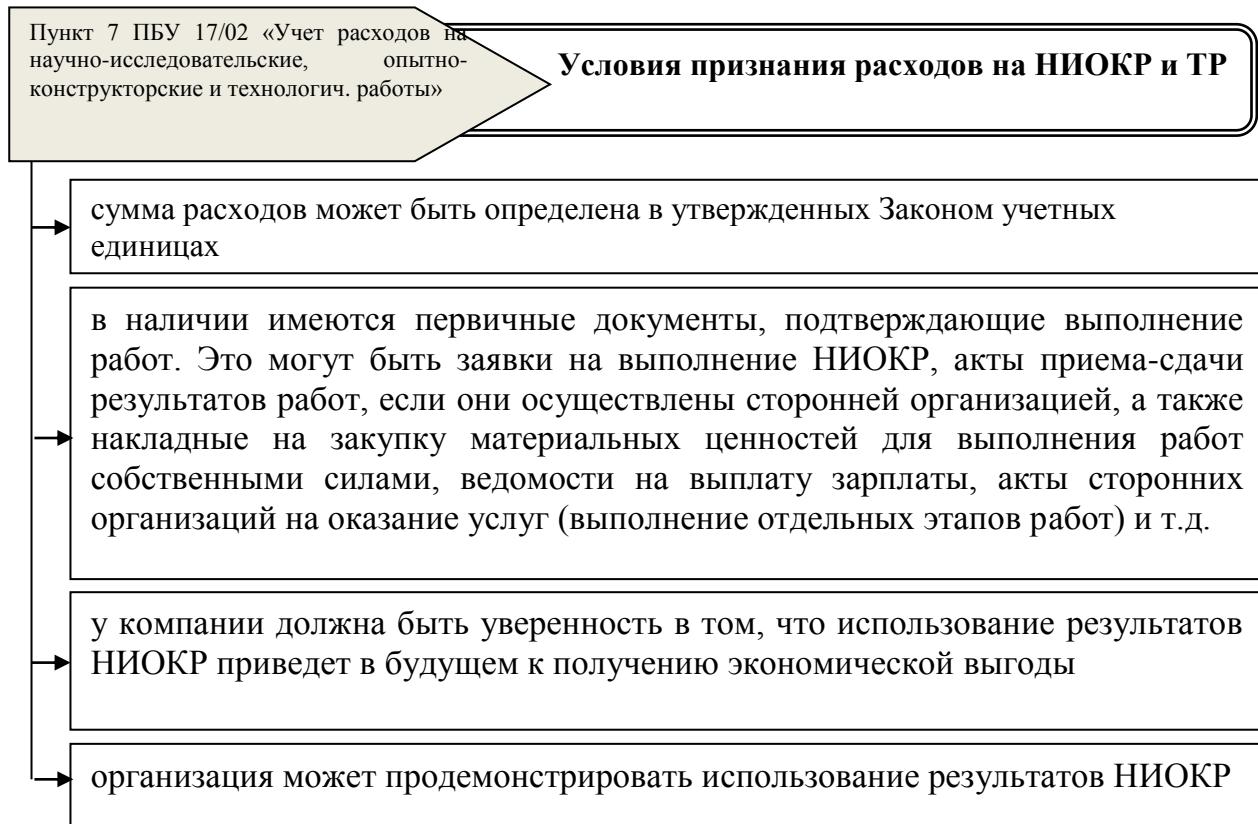
<sup>120</sup> Налоговые новости: Клерк.ру. 29.04.2010.

активов, которые реально отражают инновационную деятельность». Вот только министр не пояснила, каким образом такие активы можно выявить. Другой стимулирующей мерой предполагается освобождение энергоэффективное оборудование от уплаты налога на имущество на первые 3 года. И совсем прямым администрированием является предложение обязать госкомпании принимать программы инновационного развития, увязав эти программы с бизнес-стратегией и инвестиционными планами.

Переход на новую систему расчета амортизации приведет к сокращению налогооблагаемой прибыли за счет расходов на НИОКР для компаний, которым будет присвоен статус инновационных. Вице-премьер, министр финансов А. Кудрин относит к ним резидентов технико-внедренческих особых экономических зон, малые инновационные компании при вузах и т.п. Для таких налогоплательщиков повышение размера страховых платежей с 2011 г. будет ограничено с 34 до 32%. Двухпроцентная экономия – до 250 млрд. руб. в год – будет достигнута за счет отказа повысить выплаты по линии медстрахования с 3,1 до 5,1%. Кроме того, Минфин РФ намерен расширить список предприятий, которые будут пользоваться еще более низкой – 14-процентной – ставкой по страховым платежам. Введение режима возможно в первую очередь для бюджетных научных и образовательных организаций и компаний, прошедших специфическую регистрацию в саморегулируемой организации.

Бизнес-сообщество России и руководители РСПП без особого пietета относится к инициативам Минфина и Минэкономразвития. Так, председатель «Деловой России» Б. Титов считает, что предложенные меры повышения инновационной активности носят половинчатый и декларативный характер. Например, это касается готовности правительства обнулить налог на прибыль для инновационных компаний. Он напомнил, что по инновационным проектам прибыль может быть получена и через 5, и даже через 20 лет. Таким образом, этот налог в любом случае не будет уплачиваться предприятиями, а значит, дарованная правительством льгота не может считаться действенным инструментом поддержки инновационной политики. Инновационные организации нуждаются в освобождении от налога на имущество сроком на три года, пока новое оборудование не будет установлено, а производственный процесс полностью отложен. Бизнес, инвестирующий в инновации, безусловно, заинтересован в реализации права вычитать из налоговой базы средства, потраченные на НИОКР. Формально такая возможность уже узаконена, но механизм не работает, поскольку в налоговых органах предприятия не могут доказать обоснованность затрат на НИОКР. Если бюрократические процедуры не будут упрощены, то и после принятия новых правил ситуация не изменится». В России отсутствует единая методология учетных регламентов в отношении признания расходов для целей налогообложения. Несмотря на то, что многие экономисты давно предлагают упразднить пресловутый налоговый учет для одного налога на прибыль, предельно затрудняющий прямое финансирование НИОКР (эти позиции раскрыты на рисунках 3.4 и 3.5). В 2010

г. вновь последовали уточнения порядка признания расходов на НИОКР в целях налогообложения прибыли<sup>121</sup>.



**Рис. 3.4. Базовые условия отражения в учете расходов на НИОКР**

Возможно, Россия находится уже в середине пути по формированию различных инструментов и механизмов поддержки инновационной деятельности, тем не менее, не преодолено отставание в обеспечении их результативности и эффективности, надлежащего качества их администрирования – будь-то налоговые стимулы к инновациям или механизмы государственного софинансирования соответствующих проектов бизнеса.

Российская налоговая политика до сих пор неконструктивна в отношении компаний, ориентированных как на разработку НИОКР, так и освоение результатов инновационных проектов (рис. 3.5). Разрешение Минфина России относить с 2008 г. российскими предприятиями на издержки производства 100% инвестиций в НИОКР рассматривалось как колоссальный прорыв, несмотря на то, что во всем мире уже больше 10 лет действуют гораздо более серьезные налоговые льготы, позволяющие относить на издержки 120–150% вложений в НИОКР. Причем это вовсе не общий параметр по экономике, он дифференцируется по наиболее важным для той или иной страны секторам экономики.

<sup>121</sup> Письмо Минфина России от 6.04.10 № 03-03-06/1/236.

## Различия учетных регламентов: Закон о бухучете и гл. 25 НК РФ

### Норм

НК РФ позволяет организациям учесть расходы на НИОКР, связанные с созданием новой или усовершенствованием производимой продукции (п. 1 ст. 262 НК РФ). А ПБУ 17/02 не разрешает включать в расходы на НИОКР затраты по улучшению качества продукции (п. 4 ПБУ 17/02)

### Последствие

В бухучете такие затраты будут единовременно отнесены к расходам на основании ПБУ 10/99 «Расходы организации», а в налоговом учете расходы будут списываться равномерно в течение года после завершения работ (причем при получении как положительного, так и отрицательного результата). Следовательно, на момент признания в бухгалтерском учете указанных расходов возникнет отложенный налоговый актив

### Норм

Абз. 4 п. 2 ст. 262 НК РФ разрешает организациям, зарегистрированным и работающим на территориях ОЭЗ, затраты на НИОКР списывать сразу на расходы в фактическом размере в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они осуществлены. **Бухучет не содержит такого правила**

### Последствие

У таких компаний могут возникнуть разницы по ПБУ 18/02 в том случае, когда НИОКР дали положительный результат, поскольку в отличие от налогового, в бухучете такие расходы будут списываться постепенно. На основании этого возникнут отложенные налоговые обязательства. По мере списания расходов на НИОКР в бухучете отложенное налоговое обязательство будет уменьшаться

### Норм

Постановлением Правительства РФ от 24.12.2008 № 988 утвержден перечень НИОКР, расходы на которые можно учесть при расчете налога на прибыль в размере фактических затрат с повышающим коэффициентом 1,5 (абз. 5 п. 2 ст. 262 НК РФ). Причем такие расходы учитываются единовременно, а не равномерно в течение одного года. Такое правило распространяется на исследования и разработки вне зависимости от полученного результата. ПБУ 17/02 такой льготы не содержит

### Последствие

Следовательно, если организация воспользуется льготным порядком налогообложения, в бухучете отражаются разницы. При получении положительного результата от осуществления НИОКР в бухгалтерском учете возникнет не только отложенное налоговое обязательство, которое будет постепенно погашаться, но и постоянный налоговый актив, соответствующий сумме превышения налоговых расходов над бухгалтерскими. Если исследования дали отрицательный результат, в бухучете нужно будет показать только постоянный налоговый актив

### Норм

Бух учет предполагает два способа списания расходов на НИОКР, а налоговый - только линейный

### Последствие

Следовательно, если компания использует способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг), в бухучете возникнет не только отложенное налоговое обязательство, но и отложенный налоговый актив. Это связано с тем, что при использовании данного метода ежемесячная сумма расходов будет постоянно изменяться. В одни периоды она может быть больше, чем в налоговом учете, а в другие - меньше

### Норм

В налоговом учете расходы на НИОКР списываются только в течение года вне зависимости от полученного результата. В бухучете при получении положительного результата срок использования ноу-хау организация устанавливает самостоятельно, но он не может быть более пяти лет

### Последствие

Следовательно, если компания решит для целей бухгалтерского учета установить срок применения НИОКР более года, бухгалтеру придется отражать отложенное налоговое обязательство

### Норм

В налоговом учете расходы на НИОКР, давшие положительный результат, можно учесть с 1-го числа месяца, следующего за месяцем завершения работ. Результаты работ должны использоваться компанией в своей деятельности. Но МФ РФ разрешил таким компаниям начинать учитывать при расчете налога на прибыль затраты на НИОКР с 1-го числа месяца, следующего за месяцем завершения работ, т.е. не дожидаясь момента использования НИОКР (письма МФ РФ от 24.12.2009 № 03-03-05/251, от 14.01.2010 № 03-02-07/1-13). Однако в бухучете списание расходов на НИОКР напрямую зависит от факта использования ноу-хау в деятельности. Если последовать позиции МФ РФ, то в бухучете возникнет отложенное налоговое обязательство

### Норм

Расходы на НИОКР, не принесшие положительного результата, в налоговом учете относятся на расходы равномерно с 1-го числа месяца, следующего за месяцем завершения работ. В бухучете они списываются единовременно. Это приводит к возникновению отложенного налогового актива, который постепенно погашается

**Рис. 3.5. Различия в учетных режимах НИОКР как антистимулирующий фактор**

Однако в России администрирование этих вложений находится на крайне низком уровне, исследователи не могут назвать ни одной компании, которая смогла доказать налоговой инспекции, что ею осуществлены инвестиции в НИОКР высокой степени полезности производству.

Далее, несмотря на то, что с 2008 г. НДС не облагалась передача исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, секреты производства, а также передача прав на использование результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионных договоров, существенных подвижек в расширении инновационной деятельности не наблюдается. Причин здесь несколько. Применительно к налоговому фактору действуют ограничения места продаж инноваций. Названные выше льготы по НДС применима только при осуществлении перечисленных операций на территории РФ. В реальной практике исключительные права на использование компьютерных программ для ЭВМ по лицензионным договорам передаются иностранной организацией российскому партнёру. Одним из оснований признания территории РФ местом реализации услуг является критерий осуществления деятельности покупателя услуг на территории РФ (пп. 4 п. 1 ст. 148 НК РФ).

Покупатель считается осуществляющим деятельность на территории РФ в случае его фактического присутствия на данной территории на основе государственной регистрации организации или предпринимателя, а при ее отсутствии – на основании места, указанного в учредительных документах организации, места управления организации, места нахождения его постоянно действующего исполнительного органа, места нахождения постоянного представительства (если услуги оказаны через это постоянное представительство), места жительства физического лица.

Согласно разъяснениям Минфина России, данное основание применяется и к операциям передачи, предоставления патентов, лицензий, торговых марок, авторских прав или иных аналогичных прав. В данном случае местом реализации услуг будет считаться территория России. Следовательно, на основании новой нормы<sup>122</sup>, удерживать и уплачивать НДС из суммы оплаты российская организация (как налоговый агент) не должна независимо от способа поставки программ для ЭВМ по лицензионным договорам с иностранной компанией.

По нашему мнению, реализация стимулирующих налоговых норм инноваций фрагментарная, поскольку отдельной льготы по НДС в отношении услуг по технической поддержке использования инноваций налоговое законодательство не предусматривает. На практике такие виды договорных услуг широко распространены во всем мире и в отношении них применяются налоговые стимулы. Как объект налогового стимулирования хозяйственная сделка окажется искусственно разорванной. По её одной части, когда иностранный правообладатель предоставляет российскому налогоплательщику

---

<sup>122</sup> Федеральный закон от 19.07.2007 № 195-ФЗ и разъяснение к нему, изложенные в письма Минфина России от 15.01.2008 г. № 03-07-08/07.

исключительные права на использование программ для ЭВМ, налоговая льгота будет действовать, а по другой, когда иностранный правообладатель будет оказывать в дальнейшем российской организации услуги по технической поддержке инновации – услуга будут облагаться НДС. К сожалению, основание для такой позиции финансовых чиновников<sup>123</sup> не представляется убедительной. Они полагают, что услуги по технической поддержке инноваций являются вспомогательными по отношению к услуге по передаче исключительных прав, а место реализации вспомогательных услуг определяется по месту реализации основных. Такие же проблемы имеют место и в отношении операций по реализации экземпляров программ для ЭВМ на основании договора купли-продажи, заключенного российской организацией – лицензиатом с российской организацией – дистрибутором. Осуществление указанных операций, равно как и услуги по технической поддержке использования инноваций, осуществляемые российской организацией – дистрибутором, облагаются НДС независимо от способа поставки программ.

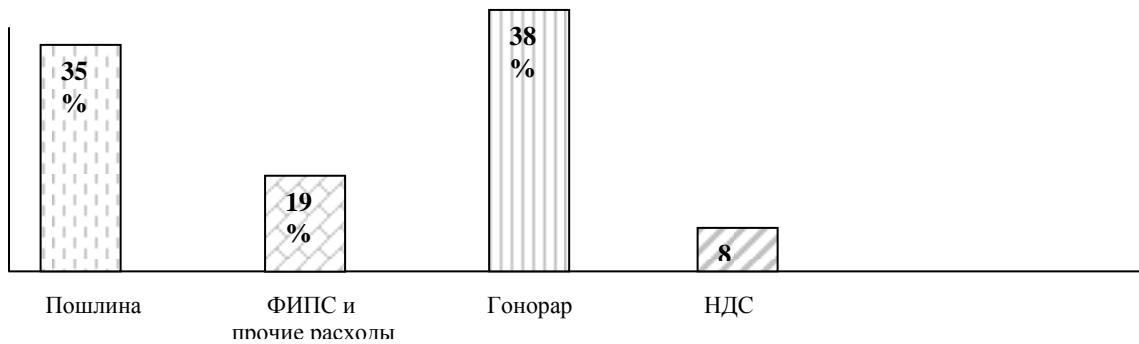
Для стимулирования инновационной деятельности необходимо и освободить от НДС услуги, связанные с признанием, передачей, предоставлением и защитой прав на результаты интеллектуальной деятельности, предоставляемые патентными поверенными, как это сделано во многих странах мира, в частности в Японии, Южной Корее, Индии, Бразилии, США, которые сегодня являются лидерами по количеству внедренных изобретений. Существующий в России институт уполномоченных патентных поверенных должен принять на себя важнейшую роль регулятора инновационного развития страны, как это определено Федеральным законом о патентных поверенных. Однако результаты продаж услуг поверенного не освобождены от НДС, как это имеет место при продаже адвокатских, юридических, нотариальных услуг.

Кроме того, за регистрацию изобретения взимается государственная пошлина, составляющая порядка 35% цены услуги патентного поверенного (рис. 3.6). За 2008-2009 гг. размер такой пошлины трижды повышался.

В 2009 г. были осуществлены дополнительные меры в отношении снижения налогового бремени для стимулирования инновационной деятельности. С целью поощрения долгосрочного и крупного владения акциями компаний, инвестирующих в наиболее рискованные – модернизационные и инновационные – проекты, в период до IPO, т.е. до выхода на биржу правительством России предложено освободить от налогов доходы от реализации ценных бумаг, которые не обращаются на бирже и находятся во владении не менее 5 лет. При правильности такой стратегической установки, вопросы возникают относительно ограничения в 5 и более лет периода владения акциями. Акционерам, в принципе невыгодно столь долгое владение, ибо они заинтересованы в обороте акций и получении материальной выгоды, тем более, что финансовый рынок России нестабилен и через пять лет эмитента может вовсе и не оказаться на рынке.

---

<sup>123</sup> Пункт. 3 ст. 148 НК РФ.



**Рис. 3.6. Структура стоимости услуг патентных поверенных**

Справедливой критике такое ограничение подверглось многими специалистами, например, В. Громковский, пишет, что «ограничение льготы держателями акций пятью годами противоречит и порядку венчурного инвестирования. Венчурный инвестиционный цикл включает посевную, стартовую, раннюю, расширения и т.д. фазы и укладывается в пять-семь лет. За это время дополнительный капитал может привлекаться несколько раз: вначале десятки тысяч долларов, потом сотни тысяч, миллионы, десятки и сотни миллионов. Все пять лет акции (доли) могли бы быть во владении разве самых первых инвесторов – «посевных». Но доля посевных в общей сумме венчурных инвестиций – около 1%. И им ничего не достанется из-за необъяснимого отказа в льготе акционерам, имеющим долю менее 10%»<sup>124</sup>.

Рассматривая налоги в качестве важнейшего регулятора экономики, следует полностью отменить налог на прирост капитала и для юридических, и для физических лиц, не рассматривать их исключительно как биржевых спекулянтов, в действительности они – прямые участники инновационных процессов в экономике. Действующим сегодня в российском налоговом законодательстве правилах включения процентов в стоимость инвестиционного актива присущи весьма существенные методологические неточности. Первое и самое важное из них: в стоимость инвестиционного актива включаются только проценты, напрямую связанные с его созданием. К требованиям также относятся:

- начаты работы по изготовлению инвестиционного актива;
- расходы по созданию инвестиционного актива и расходы по кредитам, связанные с его созданием, подлежат признанию в бухучете. Поясню, что это значит: если достоверно определить сумму заемных средств, используемую на приобретение инвестиционного актива, нельзя, то и проценты по кредиту в его стоимость не включаются.

Когда деятельность по созданию инвестиционного актива приостанавливается более чем на 3 месяца, то с 1-го числа месяца, следующего за месяцем приостановки, то проценты в стоимость актива не включаются и учитываются в составе прочих расходов. С месяца, следующего за тем месяцем, когда деятельность возобновлена, проценты снова начинают включать в

<sup>124</sup> В. Громковский (совладелец ГК «Финематика»). О льготе по налогу на прирост капитала // Эксперт, 2010.

стоимость инвестиционного актива. При этом приостановкой не считается время, в течение которого вы дополнительно согласовываете технические и организационные вопросы, связанные с созданием инвестиционного актива.

Как правило, собственных средств на разработку проектов, предусматривающих создание новых продуктов, у компаний не хватает и она, при наличии необходимых условий кредитоспособности, прибегает к банковским кредитам. Казалось бы, на эти цели в налоговом законодательстве должны быть соответствующие преференции. Их отсутствие приводит к налоговым спорам, рассматриваемым в судебном порядке. К сожалению, позиции налоговых органов и судей ВАС РФ в отношении исхода таких споров оказывается не в пользу налогоплательщиков. Например, на заседании ВАС РФ 24.11.2009 г. рассматривался налоговый спор, суть которого в следующем. В 2003 г. компания получила от кредитора 1,9 млн долларов на модернизацию технологической линии для производства нового продукта. По договору возвращать основной долг необходимо было до марта 2010 г., а с апреля 2010 г. по ноябрь 2014 г. – погашать проценты. В налоговом учете компания рассчитывала проценты за весь период пользования займом и списывала их, начиная с 2003 г. Налоговый орган признал это нарушением со всеми вытекающими последствиями, а компания подала иск в арбитражный суд. В ходе разбирательства судьи принятии стороны налогового органа, посчитав, что не учитывать проценты по займу в составе внереализационных расходов можно только в том периоде, в котором они должны быть перечислены кредитору по условиям договора. Поскольку в кредитном договоре было оговорена выплата процентов с 2010 г., то, следовательно, по условиям сделки такие затраты относятся к этому периоду и признавать их в налоговом учете следует только с 2010 г. Вот такого юридическая казуистика становится одним из препятствий модернизации производственных процессов, в основе которой часто лежат абсолютно новые технологические решения, т.е. инновации.

В 2010 г. подход Минэкономики РФ к регулированию инвестиционных процессов несколько изменился, предусмотрено стимулирование долгосрочного венчурного финансирования. Льготу предложено предоставить на доходы от продажи бумаг, не обращающихся на биржах или включенных в листинг ММВБ. В Минфине РФ предложения Минэкономики восприняли без энтузиазма. Так, директор департамента налоговой политики Минфина И. Трунин считает, что «льготы должны получить те, кто в них действительно нуждается. В связи с этим обещать освобождение от налогов всем компаниям, инновационность которых соответствует некоему мировому уровню, не вполне корректно». По его словам, Минфин готов обсуждать льготный режим для конкретных получателей, а не строить его на основе аккредитации со стороны «Роснано» и РВК»<sup>125</sup>.

Сказанное свидетельствует о том, что для налогового стимулирования инновационных процессов необходимы не фрагментарные изменения налогового законодательства, а полная ревизия всех глав и статей НК РФ на

---

<sup>125</sup> Источник: NEWSru.com. 4.03.2010.

предмет их согласованности между собой и единой направленности на создание преференционных условий для компаний, институтов и университетов, заявляющих о начале работ по созданию нового продукта и необязательно инновационного свойства. Любое новшество, затратное на начальных этапах, даёт по завершению проекта, если и не ожидаемую материальную выгоду, то свидетельство о наличии слабых сторон проекта, которые можно своевременно устраниć. Для этого разработчик не должен быть ограничен в средствах и иметь возможности привлечения заемных финансовых ресурсов. Традиционным источником финансирования капитальных затрат являются амортизационные фонды, порядок формирования которых также может быть развернут в сторону инноваций. Например, в ряде стран существуют повышенные нормы амортизации расходов на исследования и разработки. В России, как отмечалось выше, только с 2006 г. компании получили возможность списывать 100% расходов на проведение НИОКР (в том числе и не давших положительного результата) и в течение года. Но в ряде стран такое списание составляет больше 100% (например, в Великобритании – 125%).

В дополнение к этому в ряде стран применяется также так называемая приростная налоговая льгота по расходам на НИОКР (если компания наращивает расходы на НИОКР, то чем выше прирост, тем больше размер налоговой льготы, то есть компании поощряются за динамику увеличения расходов на исследования и разработки). Следует иметь в виду, что наряду с инструментами налогового стимулирования, во многих развитых странах есть мощная система государственного или квазигосударственного софинансирования инноваций: это и различные фонды (посевные, венчурные, прямых инвестиций), и программы, направленные на развитие и распространение передовых технологий, и различные схемы поддержки долгосрочных партнерств в инновационной сфере, и многое другое.

Весьма любопытен тот факт, что установка руководства страны на переориентацию налоговых стимулов в сторону инноваций порождает самые невероятные предложения. По заданию президента Д. Медведева налоговые стимулы для инноваций ведомства ищут с удвоенным энтузиазмом. Так, глава департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ И. Трунин предлагает даже создать для инноваторов специальные налоговые инспекции. «Современные налоговые офисы могут быть созданы в кластерах, например, в технико-внедренческих зонах». В таких налоговых не должно быть очередей, будут предусмотрены удобные часы приема, а работать в них будут специально отобранные сотрудники, которым будет вменяться «добросовестное исполнение обязанностей по информированию налогоплательщиков о способах исполнения налогового законодательства. Эти планы предполагается реализовать до 2013 г.»

Не отстают от чиновников и молодые ученые. Так, по мнению С.В. Васильева<sup>126</sup>, «целесообразно включить в п. 2 статьи 11 части первой НК РФ следующее определение инновационных организаций: «Под инновационными организациями понимаются организации, использующие результаты экспериментальных разработок, научной (научно-исследовательской) или научно-технической деятельности, у которых доля доходов от реализации усовершенствованной или принципиально новой продукции (товаров, работ, услуг), реализации прав интеллектуальной собственности на новые или усовершенствованные способы (технологии) производства и иные нововведения, используемые при производстве и (или) реализации продукции (товаров, работ, услуг) составляет не менее 50% от суммы всех доходов за предыдущий календарный год. Сумма указанных доходов определяется по данным налогового учета организации в соответствии со статьей 248 НК РФ».

На наш взгляд, НК РФ не предназначен для каких-либо толкований объектов гражданско-правового характера, для этого существует Гражданских кодекс РФ (ГК РФ). Недопустимо, чтобы публичное право перекрывало частноправовое. К сожалению, в настоящее время нормы НК РФ трактуют и для целей налогообложения договора комиссии и другие аналогичные договора, регламентируемые ГК РФ.

По своей значимости для налогоплательщиков один из основных инструментов – что не относится с 2010 г. к налоговой политике, – это страховые взносы в социальные фонды, в государственные внебюджетные фонды. В этой части мы совместно с Минздравсоцразвития будем предлагать сохранение для отдельных типов предприятий или групп предприятий низких ставок таких страховых взносов. Не 34%, или 32%, как предлагает Минфин РФ, а 14%. Соответственно, эта сфера, где в большей степени концентрируются разработки новой продукции, резиденты технико-внедренческих особых зон, разработчики и экспортеры программных средств, малые инновационные предприятия при ВУЗах. В этом случае за работников таких предприятий не будут вноситься полные суммы в социальные государственные внебюджетные фонды. Разницу между 14 и 34, или 32% будет вносить Федеральный бюджет. Это немалые суммы. Например, в 2010 г. по нашим данным затраты на компенсацию взносов только по сектору экспортёров при сохранении высоких темпов роста этого сектора – около 30 млрд. руб». В выступлении российского министра финансов отмечалась также необходимость завершения реформы амортизации, повышения эффективности системы налогового учета расходов на НИОКР<sup>127</sup>.

В «Основных направлениях налоговой политики на 2011-2013 годы», подготовленных Минфином РФ, инновациям отведено особое место.

---

<sup>126</sup> Мнение С.В. Васильева – директора Департамента по законодательству ТПП РФ представлено в диссертации «Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности» на соискание ученой степени кандидата юридических наук, 2009.

<sup>127</sup> Из стенограммы выступления министра РФ А. Кудрина на расширенном заседании Коллегии ФНС, состоявшемся 25.02.2010 г.

Ведомство предлагает сохранить для инновационных предприятий льготную ставку по страховым взносам на уровне 14% до 2020 г. Минфин также предлагает расширить список предприятий, которые будут пользоваться льготной ставкой, добавив в него малые инновационные компании при вузах и прочие инновационные компании. Кроме того, Минфин, вопреки желанию и расчетам Минздравсоцразвития, предлагает правительству отказаться от повышения ставки страховых взносов с 2011 г. до 34%, остановившись на 32%. Предполагается, что ставка вырастет меньше, чем ожидается, за счет удержания выплат в Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) на уровне 3,1% вместо предлагаемых 5,1%<sup>128</sup>.

Минфин РФ уже определил перечень послаблений, на которые он готов идти в условиях бюджетного дефицита. В частности, с 2011 г. базовая ставка страховых платежей в социальные фонды увеличивается с 26% до 34%. Минфин РФ предлагает расширить список предприятий, которые в ближайшие годы будут пользоваться льготной ставкой по социальным страховым платежам – не нынешние 34%, а 14%.

Специалистами Минэкономики РФ предложено ввести отдельный налоговый режим для создаваемых «инновационных центров». Речь идет о нулевой налоговой ставке по налогу на прибыль, на землю и на имущество организаций<sup>129</sup>. В таких центрах утвердить добровольный переход на режим уплаты НДС, а страховые платежи установить в фиксированном размере – 4,8 тыс. руб. в месяц за работника. «Налоговые каникулы» предлагается предоставлять на пять лет новым компаниям и тем, что были зарегистрированы не ранее чем за два-три года до введения режима. Другая новация от Минэкономики – освобождение от налогообложения доходов от прироста капитала.

Не взимать налог на прибыль с прироста стоимости акций ведомство предлагало еще в ноябре 2008 г., когда министерство намеревалось стимулировать продажи пакетов акций в России, а не через оффшорные зоны. Предполагается освободить от налогообложения доход от прироста стоимости пакетов акций (*capital gain*) для долгосрочных венчурных инвесторов. Льготу предложено предоставить на доходы от продажи бумаг, не обращающихся на биржах или включенных в листинг ММВБ «Рынок инноваций и инвестиций» при условии, что срок владения акциями составит более пяти лет, а размер владения – более 10%. Выпадающие доходы бюджета оценены в 3,6 млрд руб. в 2010 г.. Еще среди предложений Минэкономики – освобождение от налога на прибыль организаций из сфер образования и здравоохранения (об этой идеи в январе говорил первый вице-премьер И. Шувалов, подробнее см. «Ъ» за 22 января). Цель – привлечение инвесторов на рынок образовательных и медицинских услуг, выпадающие доходы – 6,9 млрд руб. в год.

Для «пресечения злоупотреблений» сначала льготы планируется дать инновационным компаниям при вузах, аккредитованных в Минобрнауки.

---

<sup>128</sup> GZT.ru от 23.02.2010.

<sup>129</sup> Газета «Коммерсантъ» от 24.02.2010 г.

Вторая категория льготников – компании, получившие аккредитацию от саморегулируемой организации профессиональных инвесторов («якорными членами» в нее должны войти «Роснано» и Российская венчурная компания). Эта СРО будет определять «соответствие инновационности компании мировому уровню». «В свое время мы отказались от индивидуальных льгот, поскольку они использовались лишь для уменьшения налогов, – пояснил автор письма замглавы Минэкономики С. Воскресенский. – Но ситуация изменилась. Трудно представить, чтобы публичная компания сейчас стала бы перемещать центр прибыли в инновационную «дочку» ради налогов». По его словам, поскольку речь идет о новых компаниях, говорить о выпадающих доходах для бюджета от применения спецрежима не имеет смысла.

Однако в Минфине РФ, имеющем собственный пакет «инновационных» льгот, предложенные новации от коллег восприняли без энтузиазма. Льготу по capital gain Минфин РФ «готов обсуждать», хотя, как отметил И. Трунин, его ведомство «никогда не было сторонником этой меры. Не готов Минфин «с ходу» поддержать и предложение об освобождении всех медицинских и образовательных учреждений от налога на прибыль. «В коммерческой организации налог на прибыль – налог на собственника. Непонятно, зачем нужно освобождать от него предпринимателя, зарабатывающего на весьма прибыльном сейчас образовании, уже освобожденном от ряда налогов, к примеру, НДС»<sup>130</sup>. В главном финансовом ведомстве России уже определён перечень послаблений, на которые он готов идти в условиях бюджетного дефицита. В «Основных направлениях налоговой политики на 2011-2013 годы» предложено повысить общую ставку страховых взносов с 2011 г. не до 34%, а до 32% и сохранить льготную 14-процентную ставку этих платежей для компаний-экспортеров программного обеспечения. Также в минфиновском пакете и ряд точечных мер, не несущих угроз для бюджета, например, уточнение порядка учета расходов на исследования. Позиция Минфина – все типичные для мировой практики льготы для инноваторов в законодательстве РФ уже имеются»<sup>131</sup>.

В качестве первоочередной задачи налоговых органов на среднесрочную перспективу был поставлен контроль за трансфертным ценообразованием. Особое внимание к этой проблеме необходимо, по мнению разработчиков «Основных направлений...», потому, что сегодня в России широкое распространение получила практика минимизации налоговых платежей различными холдингами за счет манипулирования ценами сделок при осуществлении операций между фирмами, деятельность которых контролируется из одного центра.

Сегодня крайне важно законодательно отрегулировать правовое поле, направленное на создание благоприятных условий для налогоплательщиков в сфере инновационной деятельности. Главное, чтобы инновационные стимулы не были локальными: для реализации проектов необходим комплексный

---

<sup>131</sup> Газета «Коммерсантъ» от 24.02.2010 г.

подход, а не единичные изменения в структуре налоговых послаблений. Пока же наука, образование и промышленность развиваются в России сами по себе, а инвестиции в их развитие либо очень незначительны, либо заинтересованность в инвестировании полностью отсутствует. Такая отчужденность ведет к ослаблению конкурентного потенциала каждой из этих сфер, в то время как на Западе ситуация ровно наоборот.

### **3.3. Финансовая модель обеспечения полного цикла инновационных проектов**

**Эпиграф. «Страна у нас богата, порядка только нет».** Без малого два века назад А.К.Толстой сделал эти слова рефреном своей поэмы, образно выразив тем самым основную проблему России – по природным богатствам она превосходит большинство стран, по интеллектуальным не уступала им, но несовершенные институты управления мешают их эффективному использованию.

Цели и задачи инновационной политики в России сформулированы в Концепции долгосрочного социально-экономического развития и Основных направлениях деятельности правительства на период до 2012 г. В Стратегии развития науки и инноваций в России до 2015 г. и Комплексной программе научно-технологического развития и технологической модернизации экономики РФ до 2015 г. определены не только стратегические ориентиры, но и некоторые тактические шаги стимулирующего свойства. Анализ таких ориентиров и уже осуществленных мер дал весьма противоречивые результаты, оценка которые приведена в данном параграфе монографии.

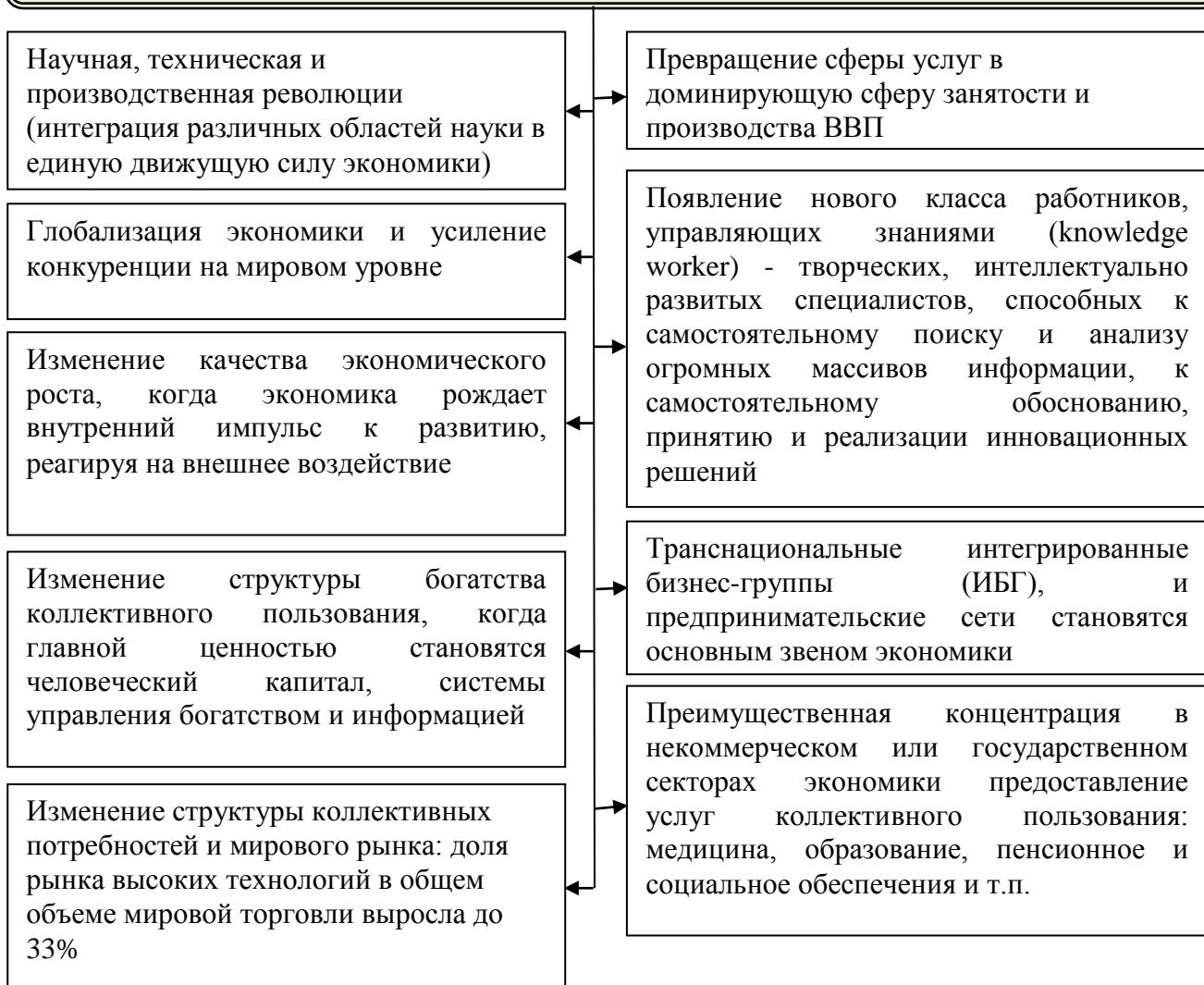
Как свидетельствует статистика, после 1970 г. темпы прироста ВВП за последнее пятилетие были наивысшими, а инвестиций, основных производственных фондов и реальной зарплаты<sup>132</sup> – наивысшими за 15 лет. По расчетам Всемирного банка по размерам ВВП (582 млрд долл.) Россия в 2004 г. была на пятнадцатом месте в мире (позади стран большой семерки, а также Китая, Испании, Индии, Ю.Кореи, Мексики, Австралии и Бразилии), обогнав Нидерланды (577 млрд. долл.). Если считать по паритету покупательной способности, экономика России, то на 10-м месте в мире, впереди Канады. По темпам роста ВВП Россия опережала многие крупные страны (Россия – 6%, США – 3%, Франция, Италия и Германия – менее 1%). По душевому ВВП (8,9 тыс. долл. в год) Россия занимала 86 место среди 231 страны, опережая Казахстан (6,3), Беларусь (6,1), Украину (5,4) и другие страны СНГ. Согласно прогнозу World Fact Book, Россия лишь к 2010 г. сможет вернуться по продукции обрабатывающей промышленности, инвестициям и НИОКР на уровень 20-летней давности, который другими странами давно пройден<sup>133</sup>. Базовые признаки ПИЭ представлены на рисунке 3.7.

---

<sup>132</sup> В 2007 г. предполагалось, что уровень оплаты труда вернется на уровень 1990 г.

<sup>133</sup> Источник: World Fact Book.

## Отличия постиндустриальной информационной экономики (ПИЭ)



**Рис. 3.7. Перечень базовых характеристик ПИЭ**

Как справедливо полагает Л.С. Бляхман, «скоро выяснилось, что многие идеи фирм «новой экономики» не дают реальной отдачи, бурный рост курсов их акций сменился не менее бурным падением. Особенно опасно противопоставлять «старую» и «новую» экономику в России. Предложение отобрать всю природную ренту у нефтяников и отдать ее компьютерщикам или просто разделить между всеми не решит проблемы ни тех, ни других»<sup>134</sup>.

В 2010 г. Россия подсчитывает потери в экономике после разрушительного влияния мирового финансового кризиса. Ведущие экономические умы России заняты сегодня поиском ответа на крайне актуальные вопросы, один из которых ставится так: насколько необходим России и возможен ли переход к постиндустриальной информационной экономике; какова роль государства и рыночного механизма в создании

<sup>134</sup> Л.С. Бляхман. Инновационная система как социальный институт постиндустриальной информационной экономики // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 15.

необходимой для этого перехода инновационной системы; как реформировать социальные институты, обрекшие Россию на отставание»<sup>135</sup>.

Центральной проблемой активизации инновационной деятельности – в условиях ПИЭ – это её финансовое и кадровое обеспечение. Если с финансовым обеспечением проблемы, хотя и медленно, с нарушением принципа комплексности, но всё же решаются, то с кадровым обеспечением ситуация из года в год ухудшается. Проблемой России является отсутствие опыта коммерциализации научных разработок, предельная забюрократизированность внедренческих процессов, их коррупционность, фрагментарность фундаментальных научных исследований и их отсутствие в экономической сфере научных знаний инновационного свойства. Предпринимательские сети не имеют привычной управленческой иерархии, ее заменяет общий логистический и информационно-маркетинговый центр, общие нематериальные активы и базы данных. При этом компании специализируются на ключевой компетенции, передавая все остальное на аутсорсинг дочерним, аффилированным и независимым малым и средним фирмам. В информационном обществе компании не только производят товары и услуги, но и становятся обучающими, интеллектуальными организациями.

Финансовый кризис 2008-2009 гг. обострил главные проблемы постиндустриальной экономики (ПИЭ). По прогнозу инвестиционных банков России на 2006-2010 гг. предполагалось, что «российский ВВП будет расти быстрее мирового (соответственно 5,5 – 6,0 и 4,3%) за счет экспорта сырья (71% общего экспорта) и вызванного этим потребительского спроса»<sup>136</sup>. В действительности, по свидетельству экспертов журнала «Финанс» банки погрязли в «плохих долгах», Центробанк уклоняется от их «расшивки», кредитование субъектов реального сектора экономики приостановлено, российское правительство вновь прибегло к внешнему заимствованию. Все эти негативные факторы ставят под сомнение установку на скорейшую интенсификацию экономики, в том числе за счет активизации её инновационной составляющей. Другой прогноз о том, что «будут быстро (на 6 – 8% в год) расти отрасли, не испытывающие влияния зарубежной конкуренции – торговля (здесь развернутся зарубежные сети), транспорт и коммуникации, строительство, продажа и обслуживание недвижимости, пищевая промышленность (вслед за пивом и сигаретами и другие продукты в России будут производить иностранные компании), к сожалению, оправдался. При этом «ущербными» остаются инновационные отрасли, например, машиностроение развивается преимущественно за счет сборки иностранной техники. Увеличение доли иностранных инвесторов в реальной экономике и в банковской сфере говорит об усилении сдерживающего фактора интенсивности финансовых потоков в инновационную сферу экономики России. Как справедливо полагает Л.С. Бляхман, «в советское время эффективная административно-плановая инновационная система действовала в ВПК, однако,

---

<sup>135</sup> Там же.

<sup>136</sup> К.Фрумкин. Битва за всё плохое // Финансы. – № 15. – 2010. – С. 24-28; А. Зарщиков. Легко быть «госом» // Финансы. – № 15. – 2010. – С. 28-30.

в 90-х г.г. в ходе «конверсии» многие высокотехнологичные комплексы были разрушены (по оценке экспертов Россия потеряла на этом 500 млрд долларов), в то время как США передали оборонные технологии для выпуска научоемкой гражданской продукции, выиграв на этом 1,3 трлн долларов»<sup>137</sup>.

Вывозимая иностранными компаниями добавленная стоимость создает финансовые основы для их развития. Такие тенденции не позволяют говорить о преодолении структурного кризиса, который подкашивает конкурентоспособность не только экономики, но и всего государства в целом. В связи с этим, даже увеличение доли финансовых ресурсов, выделяемых из бюджетов государства и некоторых корпораций на активизацию инновационной деятельности, не даст ожидаемых результатов.

Инновационная экономика – это экономика предельного риска и неопределенности в плане извлечения доходов. Критерием развития инновационной экономики является прирост добавленной стоимости от использования прорывных открытий во всех сферах фундаментальных и прикладных знаний. Однако до сих пор крен экономики России всё в тот же сырьевой сектор. При этом Россия, хотя и занимает по запасам шестое место, половина нефти остается в недрах, а глубина ее переработки вдвое ниже, чем за рубежом. В основной нефтегазовой территории России – Югре – оборудование для нефтяников оставляется из-за рубежа, не установлены улавливатели попутного газа, «вечные факелы» наносят непоправимый вред атмосфере.

Только в 2006 г. российской властью были осознаны инвестиционные потребности экономики, и в два с половиной раза был увеличен объем инвестиций. Финансирование федеральных целевых и адресных инвестиционных программ возросло до 650 млрд руб. Дополнительно 70 млрд руб. было направлено в инвестиционный фонд для конкретных проектов. Однако при отсутствии Закона «О развитии инновационной системы РФ» ясного представления о том, что такая инновационная экономика, каковы механизмы функционирования, распределения и оценки эффективности инвестиционных потоков в инновации не сформируется. Нет ясности по существу этих вопросов и у представителей академической науки. «Инновационная система – организационно-экономический конкурентный организм с соответствующей инфраструктурой, ориентирующий научные организации на достижение коммерческого и социального эффекта разработок, производственные организации – на постоянное обновление продукции, технологии, организации производства, труда и управления на основе использования этих разработок, а органы власти и гражданского общества – на развитие массовой инновационной активности. Субъектами этой системы являются не только коммерческие, но и некоммерческие государственные, общественные и инфраструктурные организации, в том числе инвестиционные банки и фонды, наукограды и технопарки, технико-внедренческие зоны, венчурные, лизинговые, информационно-маркетинговые, логистические,

---

<sup>137</sup> Л.С. Бляхман. Инновационная система как социальный институт постиндустриальной информационной экономики // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 15.

инжиниринговые, вычислительные центры»<sup>138</sup>. По такому обширному перечню субъектов инновационной системы невозможно понять ни суть самой системы, ни место в ней всех субъектов, ни их права, обязанности и ответственность.

Не являясь приверженцем копирования зарубежного опыта управления экономикой, всё же сошлемся на наиболее яркие примеры инновационных прорывов в экономики. Например, «особый интерес представляет опыт Финляндии, где основой этой системы стали кластеры – мезоэкономические комплексы, включающие транснациональную компанию, конкурентоспособную на мировом рынке и связанные с ней научно-образовательные, производственные и инфраструктурные организации». Иное положение в России. Ежегодные потери России от утечки мозгов оцениваются в 50 млрд долларов, между тем для модернизации российской науки, по оценке академика Д.Львова, достаточно 5 млрд долл.

Как известно, об эффективности использования научного потенциала свидетельствует уровень и динамика показателя «производительность труда» в разных отраслях, в том числе в высокотехнологичном секторе, а также другие показатели: доля вклада от использования отраслями научно-технических новшеств в приросте ВВП, а высокотехнологичной продукции – в общем производстве и экспорте; доля страны на мировом рынке высоких технологий, число хозяйствующих субъектов, разрабатывающих и осваивающих нововведения. В России к числу последних относятся всего 10 – 12%, причем, речь идет часто лишь о закупке бывшего в употреблении зарубежного оборудования, а в США и Японии – 80% фирм.

Катастрофическое состояние переживает вузовская наука, финансируемая из бюджетных источников и практически отделённая от производства. Подготовка кадров высшей квалификации по экономическим наукам практически деградировала, выполнение заказов на диссертационные исследования превратилось в весьма доходный бизнес. По свидетельству главного российского методолога бухгалтерского учета Я.Соколов<sup>139</sup> уровень и глубина научный исследований оставляет желать лучшего. В советское время худо-бедно, но связи науки и производства было достояно прочной, сегодня же выпускники экономических вузов теряются в элементарных методах управления стоимостью и ценностью бизнеса. Согласимся с профессором Л.С. Бляхманом в том, что союз науки и производства, поддерживаемый в советское время, приносил существенные результаты. В настоящее время такая практика утрачена, тогда как за рубежом академические институты давно объединены с университетами.

За рубежом инновационно-образовательные центры стали основой региональных кластеров, наподобие Силиконовой долины в США, где ежегодно обучаются сотрудники ведущих корпораций. В России за последние годы создано более 300 юридических (90 из них в Москве) и еще большее число экономических вузов и факультетов. Половина выпускников не находит

---

<sup>138</sup> Там же.

<sup>139</sup> Я.В.Соколов. Об уровне диссертационных исследований // Бухгалтерский учет. – № 8. – 2009. –С.34.

и даже не ищет работу по специальности. Только упорядочение сети вузов позволит найти средства для воссоздания разрушенного профтехобразования, без которого не заработает инновационная система. И последнее, в чём мы солидарны с Л.С.Бляхманом – «самое слабое место российской рыночной системы – отсутствие конкуренции, обеспечивающей победу передовых технологий над отсталыми, высокопрофессиональными учеными над оборотистыми околонаучными кадрами».

В целях формирования инновационной среды, развития взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями, поддержки создания хозяйственных обществ, учреждаемых в соответствии с п. 8 статьи 27 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» в 2010 г. государственная поддержка развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений составила 3 млрд. руб. Минобрнауки РФ и МФ РФ вменена обязанность предусматривать при формировании федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период выделение на государственную поддержку развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений бюджетных ассигнований в 2011 г. в размере 2 млрд. руб. и в 2012 г. – 3 млрд. руб.<sup>140</sup>

В 2010 г. российскими госкомпаниями планируется израсходовать на финансирование инвестиционных программ более 2 трлн. руб., это примерно столько же, сколько и в кризисном 2009 г. В 2009 г. было выделено на финансирование расходов по выполнению федеральных программ инновационного развития российской экономики 1,150 трлн. руб., однако, эта беспрецедентная сумма была освоена крайне неэффективно. К такому выводу пришли участники «круглого стола» «Инновационная отрасль в России. Итоги 2009 г. Перспективы 2010 г». Как отметила президент Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) О. Ускова, несмотря на то, что в 2009 г. на развитие инноваций из российского бюджета было потрачено фактически вдвое больше средств, чем инвестировали американские венчурные фонды – \$38 млрд. против \$17 млрд., – эффективность работы российского инновационного сектора оказалась в 112 раз ниже результатов американского сектора. Так, в США смогли за год запустить 2795 проектов, в то время как в России было объявлено всего о 50 стартапах. По мнению О. Усковой, «такая слабая активность объясняется низким уровнем профессионализма людей, отвечающих за реализацию крупнейших российских инновационных программ и проектов. Как правило, это представители чиновничьей среды, слабо разбирающиеся в вопросах технологий, но предпочитающие обходиться без экспертов и принимать самостоятельные решения в области инновационного развития. Когда в 2001 г. был поднят вопрос о необходимости выделения госсредств на инновации, никто не мог предвидеть, что это обернется новой проблемой – средства начали выделять, но при этом реальные проблемы отрасли не решались, а «забалтывались. Как

<sup>140</sup> Постановление правительства РФ от 9.04.2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».

следствие, в 2009 г. активизировался процесс «утечки мозгов». Если в 2007-2008 гг. ученых сохранялись надежды, что озвученный на высшем уровне курс на развитие инноваций даст результаты и число эмигрирующих ученых составило, как следствие, 4,7 и 3,4 тыс. человек соответственно, то в 2009 г. «кризис недоверия» вышел на новый виток, и страну покинули 6,1 тыс. ученых<sup>141</sup>. По мнению Т. Меньковой (аналитик ИК «Финам»), «важно предоставить льготные кредиты на развитие инноваций – через механизм госгарантий, субсидирование процентной ставки, создание специализированных фондов». Однако и этого недостаточно. Фискальная поддержка, хотя и является важным фактором, не сможет заметно изменить нынешнюю ситуацию с инновациями. Следует развивать инфраструктуру инноваций – технопарки, особые экономические зоны, нужны изменения в системе образования, которая вообще не заточена на подготовку инновационных кадров, нужны также льготы на экспорт специалистов из других стран. Вполне очевидно, что стратегией инновационного развития является создание полноценных кластеров, объединяющих на одной территории науку и капитал»<sup>142</sup>.

Отметим, что данная идея уже реализована постановлением правительства РФ от 9.04.2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских ВУЗов и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства» МФ РФ обязан обеспечить направление в 2010-2012 гг. ассигнований федерального бюджета на государственную поддержку развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в объеме 19 млрд. руб., в т.ч. в 2010 г. – 6 млрд. руб., в 2011 г. – 6 млрд. руб. и в 2012 г. – 7 млрд. руб., включая бюджетные ассигнования, выделяемые организации, осуществляющей организационно-техническое и информационное обеспечение проведения конкурсов, в 2010 г. – 100 млн. руб., в 2011 г. – 90 млн. руб. и в 2012 г. – 90 млн. руб. Базовые инновационные объекты представлены на рисунке 3.7.

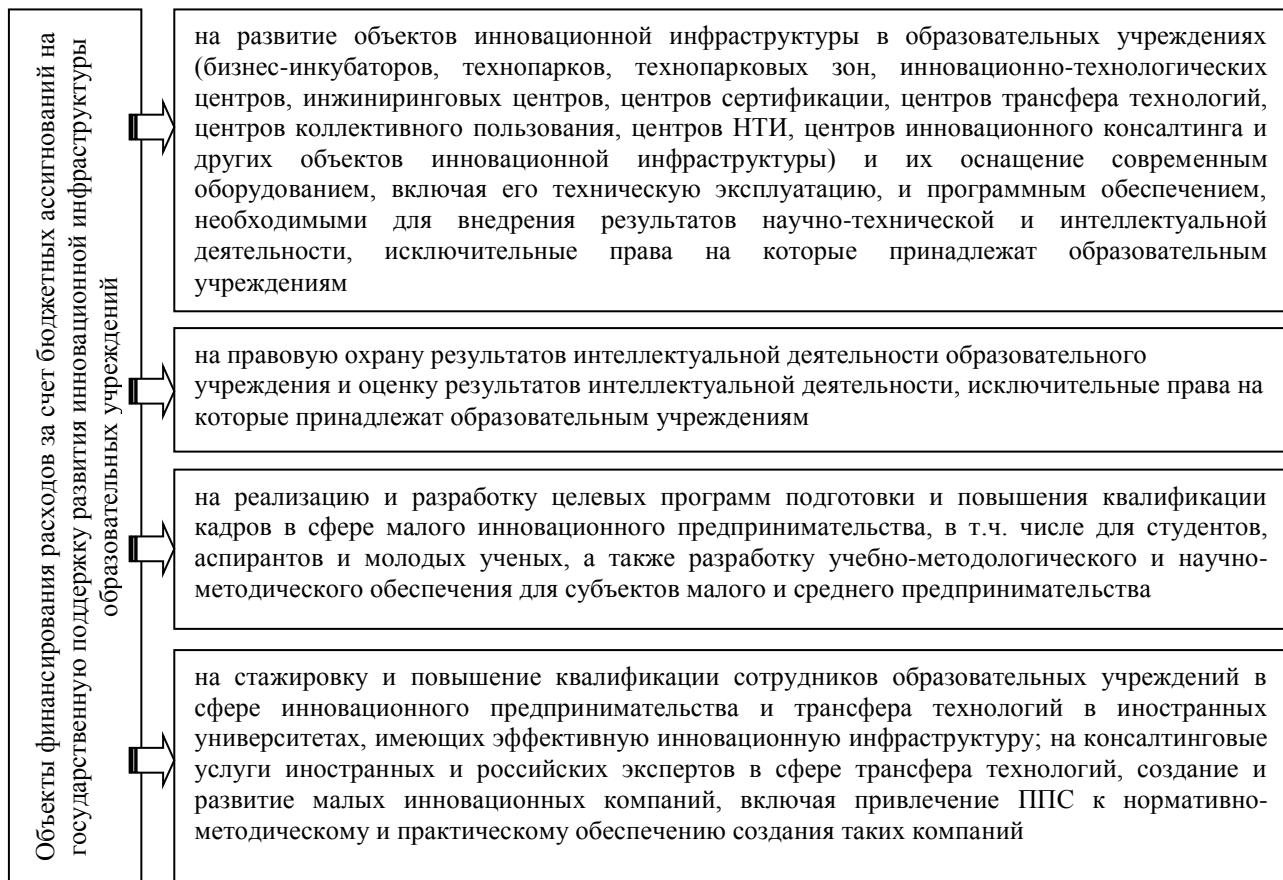
Финансирование объектов, представленных на рис. 3.8, будет осуществляться по результатам конкурсного отбора программ развития инновационной инфраструктуры образовательных учреждений, обеспечивающей создание и развитие малых инновационных предприятий, а также выпуск высокотехнологичной продукции, осуществляется на основе анализа научного, образовательного и инновационного потенциала образовательных учреждений за последние 3 года и представленных таких программ развития.

В настоящее время даже крупные хозяйствственные структуры добывающих отраслей экономики России вкладывают все вместе в научную сферу в десять раз меньше средств, чем одна корпорация «Дженерал Электрик». Президент

<sup>141</sup> Постановление правительства РФ от 9.04.2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».

<sup>142</sup> Dengi63.ru

России Д.Медведев, на совещании с представителями бизнес-сообщества России сопоставил масштабы внедрения новых технологий российскими нефтяными компаниями и западными, взяв за единицу измерения «доллар США к тонне условного топлива», получив коэффициенты: в Shell, например, это 5,67; в ExxonMobil – 3,02; в «Газпроме» – 0,29; в «Сургутнефтегазе» – 0,39; в «Татнефти» – 0,72; в «Роснефти» – 0,06 и заключив: – разница какая!»<sup>143</sup>.



**Рис. 3.8. Состав объектом бюджетного финансирования по поддержке инноваций**

Одной из причин такой индифферентности к науке является её рисковый характер из-за длительности получения результатов и их полной неопределенности. Компании не готовы брать на себя финансовые и налоговые риски в случае отрицательных итогов исследований, поскольку в настоящее время средства для осуществления долговременных НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) компаниями не резервируются из-за отсутствия финансовых возможностей и налоговых ограничений на создание резервов. В НК РФ такого вида резервирования вообще не предусмотрено. Российская практика показывает, что около 90% всех инновационных проектов не выходят на рынок, останавливаясь на стадии НИОКР. Зато оставшиеся 10% рентабельных проектов окупают не только средства, вложенные непосредственно в них, но и те 90%, которые не вышли на рынок. Финансирование наукоемких проектов долгосрочного освоения

<sup>143</sup> Газета.ru от 29.12.2009.

должно быть возложено и на НИИ, ВУЗы, и на крупные корпорации сырьевого сектора экономики. Совершенно правильно рекомендуют российские ученые, занятые прикладными исследованиями по запросам реальной практики, чтобы крупные корпорации пошли на создание фонда науки за счет 2% отчислений от прибыли. Во всем мире именно государственный сектор науки обеспечивает исполнение государством своих конституционных обязанностей по безопасности, обороне, здравоохранению. Конечно, корпоративная наука также должна развиваться и поддерживаться, однако она никогда не будет заниматься долгосрочной перспективой. Корпоративные научные центры должны быть ориентированы на использование результатов новых знаний и технологий, полученные в государственном секторе науки. Инновационные институты может создать лишь гражданское общество, состоящее из экономически независимых, имеющих всю необходимую информацию и материально обеспеченных людей, создающее блага, не производимые ни рынком, ни государством, в котором граждане имеют равную переговорную силу с бизнесом и властью. Переход к инновационной экономике требует перестройки массового потребления на основе его индивидуализации и повышения культуры. Особое значение имеет увеличение доли оплаты труда в ВВП с нынешних 25% до 60-70%, что резко увеличит спрос на трудосберегающую технику. Важным вопросом оценки эффективности использования инструмента бюджетного финансирования инновационных затрат является выбор показателей такой оценки. Со стороны российского правительства состав таких показателей уже определен (рисунок 3.9)<sup>144</sup>.

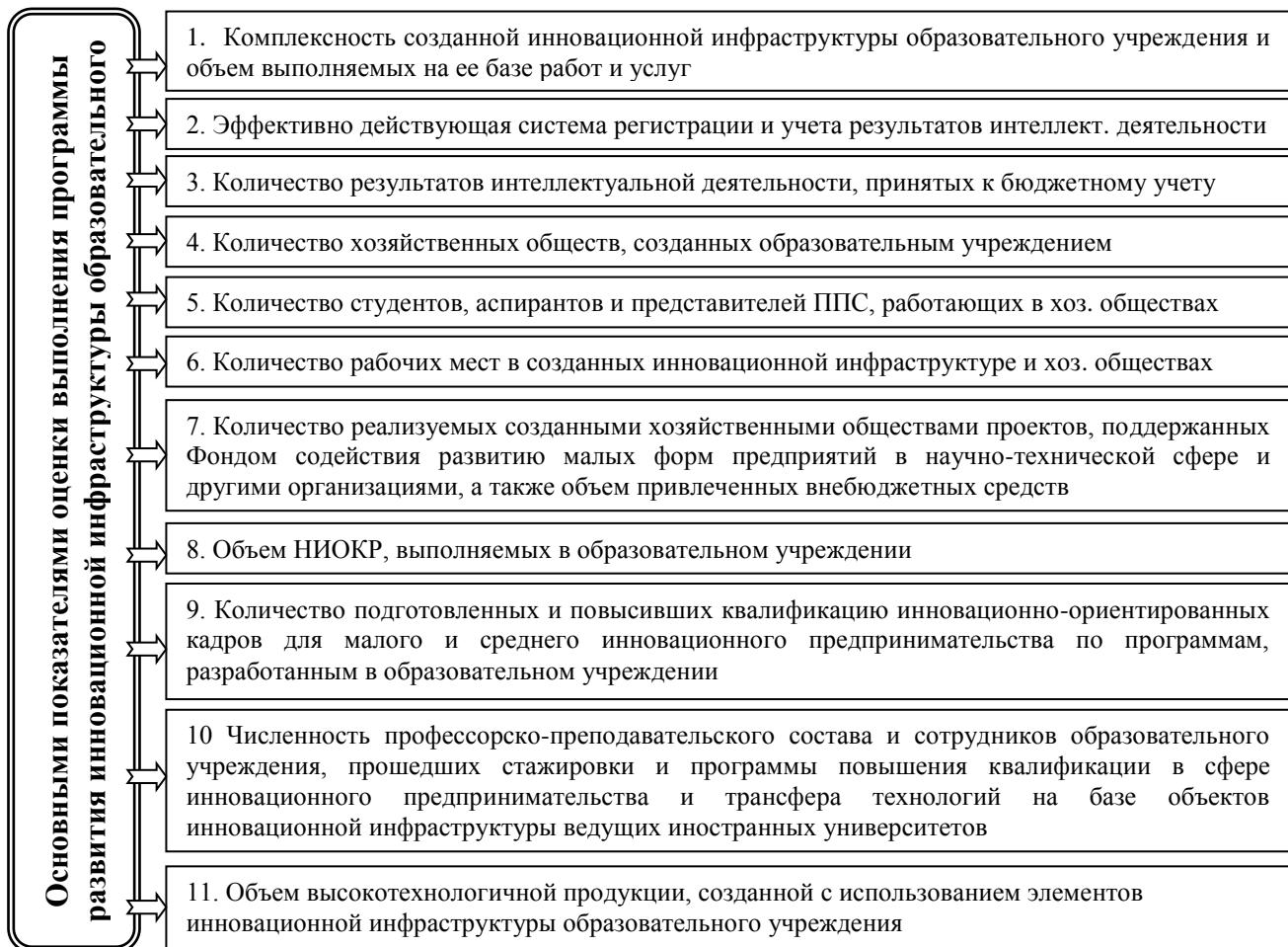
На первый взгляд состав показателей достаточно полно отражает возможные показатели инновационной деятельности образовательных учреждений, однако, до тех пор, пока не разработаны методики расчета каждого из названных показателей оценки их применения на практике будет неминуемо затруднено. Эти трудности предопределены, прежде всего, абстрактностью большинства показателей (это – показатели 1, 9, 11 на рис. 3.8). Другие показатели достичь просто невозможно по причине отсутствия времени у представителей профессорско-преподавательского состава (ППС) на научные исследования, поскольку учебной нагрузкой такое время не предусмотрено, равно как и не отводится время на участие в работе хозяйственных обществ инновационного направления, созданных образовательным учреждением.

Активизация инновационной деятельности даже при наличии высокоинтеллектуального носителя инновационной идеи невозможно без соответствующего финансирования за счет средств коллективного финансирования (ПИФов и аналогичных им инвестиционных фондов). Во всем мире одним из источников финансового обеспечения инновационной деятельности считаются венчурные и инновационные фонды, развитие которых всесторонне поддерживается государственно-властными структурами. Известно, что развитие инноваций влияет на ускорение роста ВВП. Именно

---

<sup>144</sup> Постановлением Правительства РФ от 9.04.2010 г. № 219.

поэтому, еще в 1993 г. на встрече министров государств «Большой восьмерки» было принято решение о выделении России трехсот миллионов долларов на развитие венчурного инвестирования в национальные компании. Первые венчурные фонды появились уже в 1994 г.



**Рис. 3.9. Перечень базовых оценок результатов реализации инноваций**

Венчурный фонд – это инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами. Венчур (англ. *venture company*) – предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоемкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. Венчур бывает внешним и внутренним. Внешний венчур организуется самими авторами идеи и венчурным предпринимателем. Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рисковых проектов через пенсионные и паевые фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов. С законодательных позиций и с точки зрения успешности практической реализации инновационных проектов среди различных способов их финансирования (прямое участие в формировании уставных капиталов, размещение дополнительных выпусков акций, привлечение средств путем выпуска облигационных займов, получение кредитов и иных форм заимствований) наиболее развитым считается закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ).

В настоящее время эксперты отмечают наличие позитивных изменений в регулировании деятельности ПИФов в целом, и венчурных фондов в частности. В связи с этим организация венчурного финансирования в инновационные start-up проекты предпочтительна из-за потенциально высокой доходности. Вместе с тем, венчурные фонды несут большие риски проекта и не рассчитаны на розничного инвестора, способного адекватно эти риски оценить. По этой причине регулятор сориентировал категорию венчурных фондов на работу с квалифицированными инвесторами, предоставив им доступ ко всем преференциям этого новаторского института.

По свидетельству старшего советника ИК Dragon Capital М. Нефедова, «венчурные инвестиции в Украине осуществляются институтами совместного инвестирования (ИСИ). Ещё с 2007, их количество быстро увеличивалось, и только за последние три месяца, было зарегистрировано 83 новых ИСИ, 57 из которых – венчурные. Венчурные фонды явно обретают популярность, и на сегодня их количество составляет 90% от общего рынка ИСИ. Согласно данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса, за 2009 г. стоимость всех инвестфондов выросла на 137% – до 40,780 млрд грн, а совокупная стоимость чистых активов венчурных фондов увеличилась на 131,12% – до 36,452 млрд грн. Венчурные фонды остаются самыми непрозрачными игроками ИСИ – 38,12% их вложений неизвестны, а из наибольшей части инвестиций фондов в ценные бумаги 63,58% – не определено»<sup>145</sup>.

Наблюдается некоторые сдвиги в становлении и развитии системы микрофинансирования, чего нельзя сказать в отношении финансирования и налогового стимулирования деятельности ученых вузов и специализированных НИИ. Вузовские исследования в технических областях знаний, в сфере естественных наук ещё результативные, тогда как – в сфере экономической науки уровень знаний стагнирует.

Необходимо развивать инфраструктуру инноваций – технопарки, особые экономические зоны. Кардинальные меры требуются по предотвращению деградации системы российского образования, которая вообще не заточена на подготовку инновационных кадров, нужны также льготы на экспорт специалистов из других стран. Как полагает аналитик ИК «Финам» Т. Менькова, «очевидно, стоит ориентироваться на создание полноценных кластеров, объединяющих на одной территории науку и капитал. По мнению руководителя проекта БСС «Система главбух» Е. Рахимовой, «проблема в другом, а именно «в полноценном исполнении инвестиционных стратегий правительства. Любая идеальная концепция требует четкого пошагового исполнения, в той же сфере НИОКР, чтобы инвестируемые государством деньги не ушли по коррупционным схемам»<sup>146</sup>.

Уровень и результативность научно-инновационной активности в России пока значительно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере. Расходы на НИОКР в нашей стране оцениваются в 1,03% ВВП (2008 г.) против 2,3% в

---

<sup>145</sup> banker.ua.

<sup>146</sup> Газета-ru от 29.12.2009 г.

странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (2007 г.) и 1,42% ВВП в Китае (2007 г.). Для поиска возможностей решения этих проблем создана специальная правительенная комиссия по высоким технологиям и инновациям под руководством премьер-министра РФ В. Путина, постоянно обсуждающая на своих заседаниях вопросы повышения эффективности использования средств, направляемых на инновационную деятельность<sup>147</sup>. Так, например, в 2010 г. комиссия рассмотрела вопросы разработка долгосрочных планов государственных закупок, с обязательным инновационным компонентом, включая создание новых продуктов и технологий; финансирование приоритетов инновационной политики на 2011-2012 годы, включая расходы в рамках федеральных целевых программ инновационной направленности, капитализацию институтов развития и иные расходы. Постоянно обсуждаются вопросы формирования пакета налоговых стимулов, в который входят ускоренная амортизация нематериальных активов, возможность постановки нематериальных активов на учет по реальной себестоимости их создания, повышение эффективности государственных целевых программ и проектов, в том числе путем формирования эффективной системы научно-технологической экспертизы. Члены комиссия заняты также созданием условий для финансово-хозяйственной самостоятельности научных учреждений и обеспечение информационного сопровождения научных проектов. Более детально концепция реализации налоговых стимулов будет рассмотрена в следующем параграфе данной монографии.

В современных условиях посткризисной реанимации экономики следует сочетать административные и экономические стимулы в повороте спроса компаний на инновации. С одной стороны, активизировать инновационную деятельность наших госкомпаний за счет усиления ответственности за выполнение инновационных проектов, под которые получено бюджетное финансирование, а, с другой стороны, обеспечить дополнительные меры господдержки такой деятельности в форме налоговых освобождений на стартовый период и введения государственных гарантий под кредиты банковские кредиты, например в форме бюджетного кредита для выплаты процентов по банковским кредитам, взятым под инновационные проекты). Предоставить льготные кредиты на развитие инноваций – через механизм госгарантий, субсидирование процентной ставки, создание специализированных фондов финансовой поддержки инновационных проектов (СФФПИП).

Следовательно, фискальная поддержка, хотя и является важным фактором, не сможет заметно изменить нынешнюю ситуацию с инновациями. Соотношение уровня налогообложения хозяйствующих субъектов и уровня реинвестирования ими прибыли, на полном основании, можно считать индикатором доверия предпринимателей к фискальной политике государства. Предпринимательское доверие всегда являлось важным фактором успешного развития любой бизнес-структуры. По мнению многих экспертов в области

---

<sup>147</sup> РИА Новости. 3.03.2010 г.

экономики и финансов, доверие становится все более дорогим активом и его в полной мере можно считать фундаментальной экономической категорией. Поскольку даже крупный бизнес, относительно защищенный от внешних и внутренних угроз, сопряжен с финансовым риском, его доверительное отношение в фискальной политике государства, позволяет проводить внутреннюю превентивную политику в отношении структуры бюджета налогов не только на очередной финансовый год, но и на перспективу.

При низком уровне доверия общественное сотрудничество в любой сфере ограничивается рамками формальных правил и регламентаций, требующих к тому же мощных контрольных механизмов, утяжеляющих любую структуру и приносящих дополнительные издержки. Согласно расчетам, недоверие влечет за собой примерно 50-процентное увеличение себестоимости продукции, снижающей ее конкурентные способности. При низком уровне доверия наблюдается излишняя авторитарность в управлении корпорациями. Кроме того, собственность неизбежно концентрируется в крупных городах и уходит из провинции, что в свою очередь создает кадровые проблемы и значительно увеличивает инфраструктурные и операционные издержки.

При отсутствии доверия или его очень низком уровне банки лишатся вкладчиков, компании – инвесторов, перестанут выдаваться кредиты, остановится работа биржевых площадок. До столь катастрофических явлений отечественной экономике пока еще далеко, однако, недостаточные доверительные отношения между властью, бизнесом и населением – это достаточно серьезное препятствие для успешного развития России. По различным оценкам у населения на руках находится около \$80 млрд, которые никто не торопится инвестировать в реальный сектор либо вносить на депозиты.

Серьезный прорыв к инновационной экономике, по мнению, экономистов в российском правительстве, должны обеспечить малые инновационные предприятия и предприятия, учреждаемые ВУЗами РФ и функционирующими в их составе. В настоящее время этот процесс развивается крайне медленно, а уже существующие вузовские инновационные центры пока не показали существенных результатов, т.е. на рынок не предложены результативные новации. Одной из причин отсутствия результатов является, разумеется, мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., который серьезно уменьшил количество небольших российских компаний и замедлил регистрацию новых предприятий. По данным ФНС России, в I полугодии 2009 г. в России создано на 45% меньше предприятий, чем за аналогичный период 2008-го. При этом закрылось 250 тыс. предприятий малого бизнеса вместо 150 тыс. прекративших свое существование годом ранее. Наибольшие трудности такие предприятия испытывали в привлечении финансирования на цели инновационной деятельности. Весьма характерно, что в 2009 г. микрофинансирование вошло в число антикризисных правительственные приоритетов. В первую очередь, как механизм борьбы с безработицей. Отсюда возникла идея совместить программы грантов начинающим предпринимателям с программой доступа к оборотным средствам, предоставляемым центрам микрофинансирования

(МФО). В мероприятиях Минэкономразвития РФ по развитию МФО в 2009 г. приняло участие около 40 российских регионов. На эти цели федеральный бюджет выделил около 2 млрд руб., регионы в совокупности добавили еще 0,5 млрд. Этого, разумеется, недостаточно, но общий объем программы финансирования развития МСБ в России (включая гранты, субсидирование процентной ставки, гарантитные фонды и микрокредитование) равен всего 10,6 млрд руб.

В регионах РФ, принявших участие в программе, созданы специализированные центры микрофинансирования. Все они государственные, поскольку бюджетные средства на формирование портфеля микрозаймов предоставляются исключительно МФО, единственным учредителем которых является субъект РФ. Это вызвано как особенностями требований Бюджетного кодекса РФ, так и тем, что в России пока отсутствует специальное регулирование деятельности частных и некоммерческих МФО, а госструктуры проще контролировать с точки зрения целевого характера расходования средств. В то же время, из международной практики следует, что подобный подход содержит в себе определенные коррупционные риски местного уровня, поэтому для качественного решения вопроса распределения госпомощи МСБ необходимо введение специального регулирования деятельности МФО. Принятие закона о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях позволит в полном объеме распространить меры господдержки на все виды микрофинансовых институтов, создав более конкурентные условия на рынке при сохранении достаточного уровня контроля за расходованием бюджетных средств. Ожидается, что до конца 2009 г. Минэкономразвития совместно с РМЦ и общественными организациями МСП разработает новые стандарты микрокредитования в регионах, и с первой половины 2010-го все Центры микрофинансирования и МФО – получатели бюджетной поддержки будут работать согласно этому регламенту.

На рассмотрении членов российского правительства находится еще один важный для рынка документ – Закон о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях. Его задача – урегулировать особенности деятельности некооперативных и некредитных МФО. То есть тех, кто живет за счет привлечения инвестиционных ресурсов, банковских кредитов и бюджетного финансирования. С одной стороны, в этой сфере все достаточно хорошо отрегулировано Гражданским кодексом, но серьезным инвесторам всегда нужны дополнительные гарантии стабильности и прозрачности.

В завершении приведем выдержку из статьи Г. Малинецкого «Модернизация или смерть»<sup>148</sup>, содержание которой раскрывает неутешительные результаты сравнения российских и зарубежных достижений в сфере инноватики. Нынешнее положение дел в РФ ученый назвал «инновационным разгромом». Он пишет: «На нашей территории находится 30% мировых природных богатств, а наш вклад в глобальный продукт всего 3%. Такие страны долго не живут. Вся российская нефть около 60 миллиардов

---

<sup>148</sup> МК.ру. 28.04.2010 г.

долларов, оружие – 6 миллиардов. Между тем Индия сейчас выпускает программного обеспечения на 40 миллиардов долларов и в ближайшее время планирует выйти на 60. То есть понимаете, они мозгами зарабатывают столько, сколько мы продажей нефти». По сравнению с советскими временами поток инноваций упал в 15 раз. Одна японская корпорация «Панасоник» сейчас регистрирует патентов на различные изобретения и новые технологии в 4 раза больше, чем вся Россия. Кризис расставил оценки странам. В частности в инновационной сфере. США и Германия уменьшили количество регистрируемых патентов на 10%. Япония увеличила на 10%. Рекордсмены две страны – Китай увеличил количество изобретений и внедряемых технологий на 30%, Россия на 30% сократила. В США работает 50 мозговых центров, которые занимаются проектированием будущего. Они основываются на работах Кондратьева (русский и советский экономист, основоположник теории больших циклов экономической конъюнктуры). Он разработал систему технологических укладов. Согласно этой теории сейчас идет 5-й технологический уклад. В свое время СССР выиграл гонку за 4-й уклад, где ведущую роль играли такие отрасли как машиностроение, тяжелая промышленность, энергетика и так далее. 5-й технологический уклад мы полностью упустили, это – компьютеры, химия, интернет и так далее. Если сейчас построить завод по производству мобильных телефонов, он прогорит, он не нужен. В России 180 миллионов мобильных телефонов и все они произведены за рубежом. 6-й технологический уклад будет основываться на биотехнологиях, нанотехнологиях, робототехнике, технологиях виртуальной реальности. Сейчас определяется, какие страны будут лидерами. По расчетам ученых 6-й уклад наступит уже в 2014-2018 годах. У России очень мало времени. Наша задача вскочить в последний вагон уходящего поезда»<sup>149</sup>. Иначе с большой вероятностью нас не будет». Судя по высказыванию ученого, всем должно стать очевидным, что Россия не может больше оставаться поставщиком природного сырья в силу их ограниченности, губительного воздействия такой структуры экспорта на темпы экономического роста, расслоение и социальную деградацию всей большей части населения. Инновационный потенциал – единственный способ сохранить конструктивную роль России в Евразии.

---

<sup>149</sup> МК.ру. 28.04.2010 г.

## РАЗДЕЛ 4

### 4. ФИСКАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

#### 4.1. Инновации и инвестиции экстенсивного и интенсивного типа

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько групп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д.в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели<sup>150</sup>. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенno эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-

<sup>150</sup> Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. М.: Магистр, 2007. – 271 с.

технической основной существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции<sup>151</sup>.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии – роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая скольнибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну – Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невоспроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе для России и Украины. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Развитие российской экономики до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Раньше, в условиях плановой экономики, в России о необходимости всемерной интенсификации экономики постоянно говорили руководители всех уровней<sup>152</sup>. Многое в этом направлении делалось: внедрялись новые технологии

<sup>151</sup> Андреев В.А., Павлов К.В. Интенсификация общественного производства в свете институциональной теории / Общество и экономика. 2006. № 6. С. 152-162.

<sup>152</sup> Александров Г.А. Курсом интенсификации. М.: Экономика, 1998. – 158 с.

на предприятиях, ускоренными темпами развивались фундаментальная и прикладная наука, в стране были широко развиты изобретательство и рационализация, причем в этой деятельности наша страна занимала одно из первых мест в мире. Другое дело, что новинки у нас не всегда оперативно внедрялись, в то время как в передовых странах за любое усовершенствование на производстве специалисты получают хорошее вознаграждение. В Японии, к примеру, в фирмах существуют кружки качества, деятельность которых стимулирует проявление инновационной активности трудящихся этих фирм как с материальной, так и с моральной точек зрения.

Необходимость в стране перехода к рыночным отношениям многие специалисты объясняли также и обстоятельством, что рынок должен был еще более повысить уровень интенсификации общественного производства, главным фактором которой является НТП. Однако результат получился прямо противоположным. В последнее время не только не произошло усиления интенсивного характера производства, существенного повышения темпов его роста, но и значительно снизился уровень интенсификации. На это указывают следующие факты. Такой важный показатель интенсификации, каким является производительность труда, существенно снизился (в сельскохозяйственных предприятиях, например, за десятилетний период рыночных реформ этот показатель снизился более чем на 20%, соответственно затраты труда на производство центнера зерна за это же время возросли с 1,6 человека-часов до 2,4). О снижении уровня интенсификации российской экономики в переходный к рыночным отношениям период свидетельствуют и другие показатели. В последнее время почти во всех отраслях существенно уменьшились коэффициенты обновления основных фондов. Это привело к тому, что на многих предприятиях степень их износа приближается к 100%.

Тенденция снижения темпов интенсификации производства в условиях рыночной реформы проявляется в разных регионах страны. В итоге средний уровень технооснащенности и конкурентоспособности российской экономики еще более отдалился от мировых стандартов. В целом темпы внедрения новых технологий в промышленности России в 1990-х годах резко снизились: если удельный вес предприятий и организаций, осуществляющих разработку и использование нововведений, в начале рыночных реформ превышал 16%, то сейчас этот показатель составляет около 5%. Особенно низка инновационная активность в сельскохозяйственном машиностроении и промышленности строительных материалов. А общая доля новой и усовершенствованной продукции составляла в последнее время лишь около 12% от всего объема отгруженной продукции инновационно-активных предприятий.

В переходный к рынку период многие руководители об интенсификации экономики вспоминают редко, хотя именно интенсификация является по-прежнему важнейшим фактором роста социально-экономической эффективности производства и конкурентоспособности продукции. В этой связи нелишне напомнить, что основу экономического потенциала развитых стран составляют новейшие наукоемкие производства: роботизация, генная инженерия, биотехнология и т.п. Поэтому чтобы в обозримой перспективе

существенно повысить уровень и качество жизни россиян, необходимо принять срочные меры для повышения эффективности и темпов роста интенсификации производства.

Особенно это актуально для регионов с высоким инновационным потенциалом, к которым относятся, например, регионы Урала, традиционно являющиеся флагманами российского ВПК. Инновационные процессы в такого рода регионах в последнее время существенно затормозились. На предприятиях машиностроительного комплекса снизился удельный вес новых изделий в общей структуре выпускаемой ими продукции, слабо идет внедрение новых технологий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок.

Произошедшее за последнее десятилетие снижение темпов интенсификации вполне объяснимо: финансовых ресурсов часто не хватало не только на техническое обновление производства, но и на выплату заработной платы. Поскольку в последнее время ситуация в российской экономике несколько улучшилась (прежде всего, за счет благоприятной внешней конъюнктуры в отношении энергоносителей, традиционно составляющих основу российского экспорта), появившиеся резервы целесообразно использовать на повышение интенсификации производства, а следовательно, и роста конкурентоспособности продукции. Без этого невозможно обеспечить устойчивое развитие общества, тем более, что Россия, как известно, в ближайшее время, скорее всего, вступит в ВТО, в связи с чем средний уровень конкурентоспособности российских товаров должен соответствовать мировым стандартам. Важнейшим условием ускорения процесса интенсификации является государственное регулирование экономики, осуществляемое в двух основных формах. Возможно прямое государственное финансирование или же создание льготных условий для тех предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию. Шире следует использовать и методы ускоренной амортизации фондов. Имеет смысл также разработать комплексно-целевую программу «Интенсификация экономики России и ее различных регионов при рыночных отношениях», в которой следует учесть отраслевые и территориальные особенности инновационного развития производства.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции и экономической эффективности российской экономики большое значение имеет также разработка проблем изучения влияния интенсификации производства на рост его конкурентоспособности и эффективности при рыночных отношениях. Социально-экономические процессы в условиях формирования рыночных отношений все более нестабильны и изменчивы. Неопределенность экономической среды требует качественно иного подхода к формам управления производством, в том числе процессом интенсификации, являющимся важнейшим условием повышения эффективности общественного воспроизводства. Следует отметить, что хотя недостаточно высокий уровень интенсификации и явился одним из наиболее существенных факторов, обусловивших необходимость радикального реформирования российской экономики, анализ показал, что при переходе к рыночным отношениям темпы

интенсификации значительно снизились. Это во многом связано с тем, что в процессе реформирования российской экономики на основе монетарной модели практически не учитывались особенности отечественной системы общественного воспроизводства.

Таким образом, результат получился прямо противоположный: в последнее время не только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства и повышения темпов этого процесса, но и уровень интенсификации существенно снизился. Связано это в значительной мере с разрывом хозяйственных связей, с возросшей неопределенностью экономического пространства и другими причинами. Чтобы приостановить действие данной негативной тенденции и в дальнейшем избежать еще более серьезных последствий, необходимо разработать комплекс регулирующих и стимулирующих мер, реализация которых позволит повысить эффективность и уровень интенсификации в новых рыночных условиях хозяйствования. В этих мероприятиях должна быть учтена также отраслевая и региональная специфика.

Переход на интенсивный путь развития в различных отраслях народного хозяйства имеет свою специфику. Она определяется рядом особенностей, присущих отрасли: характером НТП, соотношением живого и овеществленного труда в процессе производства, социально-экономическими условиями организации труда, степенью влияния природных факторов и т. д. Характер направленности интенсификации производства в отрасли, сроки проведения мероприятий, сосредоточенных на усилении интенсивного характера процесса производства, в значительной мере определяются той ролью и местом, которое занимает отрасль в экономике народного хозяйства на данном этапе его развития, а также условиями воспроизводственного процесса.

Имеются существенные различия в протекании этого процесса и на региональном уровне. Так, например, в зависимости от того, относится определенный регион к трудодефицитному или трудоизбыточному, эффективность трудосберегающего направления интенсификации регионального производства будет существенно различаться. Значительное влияние на направленность интенсификации в регионе оказывает и такой фактор, как преимущественное размещение в нем предприятий, занимающихся выпуском средств производства или предметов потребления. Например, несомненное преобладание на Кольском полуострове природоэксплуатирующих производств на первый план выдвигает скорейшее внедрение других ресурсосберегающих технологий. Можно выделить большое количество других причин и факторов, от которых будут зависеть направленность, темпы и уровень интенсификации воспроизводства в регионе.

При этом следует отметить связь и взаимовлияние отраслевых и региональных особенностей процесса перевода экономики на рельсы интенсивного развития. Так, скажем, приоритетность и значимость процесса на двух идентичных предприятиях одной отрасли, но расположенных в разных регионах будут, скорее всего, неоднозначными, что может быть связано с такими обстоятельствами, как отнесение этой отрасли в первом регионе к

отрасли российской специализации, тогда как во втором случае эта же отрасль относится к вспомогательным или обслуживающим отраслям другого региона. Поэтому при характеристике отраслевых особенностей интенсификации какой-то однотипной группы предприятий, расположенных в известном регионе, целесообразно помимо общеотраслевых указывать и такие особенности, которыми отличается интенсифицирование производства предприятий этой отрасли в этом регионе, иначе говоря, помимо общеотраслевых особенностей учитывать и региональные.

К отраслям специализации ряда регионов Северного экономического района, например, Мурманской области, в значительной мере определяющих характер развития экономики всего региона, относятся такие отрасли промышленности, как горная и рыбная. Это обстоятельство было определяющим для выбора предприятий именно этих двух отраслей в качестве объекта исследования для изучения вопроса о выявлении отраслевых особенностей интенсификации; в других отраслях, которые невозможно все рассмотреть в силу их многочисленности, подобные особенности должны быть несколько иными, хотя, разумеется, совпадения здесь совершенно не исключены.

Большим своеобразием отличается процесс интенсификации производства в рыбной промышленности. Специфический характер интенсификации производства в этой отрасли определяется особенностями организации производства и труда в море и размещением предприятий на окраинных территориях, характером сырьевой базы, значением рыбного хозяйства и рядом других факторов.

Рыбная промышленность – самая фондаемая отрасль пищевой промышленности, в которую входит еще около 40 других отраслей (в том числе мясная, маслосыродельная, молочная, сахарная, хлебопекарная и др.). В связи со все увеличивающейся фондаемостью рыбной отрасли (в первую очередь ее добывающей подотрасли) особое значение приобретает фондосберегающее направление интенсификации производства. Следующей очень важной особенностью рыбной промышленности является низкий уровень механизации и автоматизации производства. В среднем в отрасли доля ручного труда выше, чем в аналогичных отраслях агро-промышленного комплекса (АПК) на 12%. В связи с этим важную роль играет трудосберегающее направление интенсификации производства.

Производство на рыбообрабатывающих предприятиях характеризуется высокой материалоемкостью продукции. Больше половины всех затрат в структуре себестоимости приходится на сырье и материалы. На некоторых береговых предприятиях по отдельным видам биоресурсов при производстве теряется до 50% ценных веществ. Это в значительной мере связано с тем, что основные технологические методы переработки сырья на протяжении последних лет существенно не менялись, тогда как видовой состав осваиваемых биоресурсов претерпел значительные изменения. Поэтому большое значение для повышения эффективности имеет и материалосберегающее направление интенсификации производства.

Таким образом, одной из важнейших отличительных особенностей процесса интенсификации рыбопромышленного производства является острая необходимость проведения и трудо-, и фондо-, и материалосберегающих мероприятий интенсификации, тогда как в других отраслях, как правило, преобладает необходимость проведения какого-либо одного ресурсосберегающего направления интенсификации производства. Нужно искать такие пути усиления интенсивного характера производства, которые способствовали бы экономии как овеществленного, так и живого труда. Другая отличительная черта процесса интенсификации в рыбной промышленности заключается в большой зависимости добычи и обработки рыбной продукции от природных факторов и специфического характера сырьевой базы. Среди них следует выделить сезонность, подвижность предмета труда и скоропортящийся характер сырья.

Важной особенностью рыбного хозяйства является то, что управляемое возобновление природных ресурсов – естественная основа производства. Экономический процесс воспроизводства в ней переплетается с естественным воспроизводством животных организмов, растений. Это вызывает тесное взаимодействие социальных и природных процессов и закономерностей. За исключением также и лесного хозяйства, в других отраслях добывающей промышленности предмет труда является невоспроизводимым даром природы. В связи с этим связь между мероприятиями по интенсификации производства в рыбном хозяйстве и повышением эффективности существенно корректируется качеством эксплуатируемого водоема. Существенные различия между разными участками промысла, большая дифференциация вылова с одного и того же участка в различные периоды времени обусловливают неодинаковые показатели результативности (в том числе производительности труда, фондоотдачи, рентабельности и др.) при равной технической вооруженности средств добычи, одинаковых социально-экономических условий труда и эквивалентности прочих факторов. Все это в первую очередь касается рыбодобывающей отрасли, но в большой степени относится и к обрабатывающей отрасли, так как показатели эффективности работы предприятий этой отрасли в значительной степени определяются качеством и количеством сырья, поступающего в обработку с промысла.

Специфические особенности интенсификации производства на предприятиях рыбной промышленности в значительной степени определяются свойствами сырьевой базы. Одной из особенностей рыбного сырья является то, что оно скоропортящееся. Этот параметр оказывает существенное влияние на направление научно-технического прогресса, организацию производства. Холодильная обработка является одним из видов производств переработки рыбы и морепродуктов.

Сезонность рыболовства также оказывает существенное влияние на темпы и направленность мероприятий по интенсификации производства. Сезонные колебания – это периодически повторяющиеся внутригодичные подъемы и спады производства, грузооборота, товарооборота, вызываемые изменяющимися в различные периоды года условиями производства и

потребления. Они зависят от естественных и социально-экономических факторов. Ко второй группе относятся НТП, уровень организации производства и другие факторы интенсификации, и именно благодаря их воздействию возможно существенное снижение величины сезонных колебаний.

Нужно отметить, что такое изменение сезонных колебаний стало возможным благодаря техническому прогрессу в добывающей отрасли и на таких объектах рыбообрабатывающей отрасли, на которых совмещаются процессы добычи и обработки. Усиление интенсивного характера производства на береговых рыбообрабатывающих предприятиях в значительно меньшей степени способствовало снижению сезонных колебаний, скорее наоборот, мероприятия по интенсификации производства на береговых предприятиях в известной мере определялись изменением сезонности рыболовства. Здесь очень хорошо видно, как один и тот же фактор по-разному влияет на интенсификацию производства на предприятиях обрабатывающей и добывающей отраслей рыбной промышленности, а также взаимозависимость мероприятий по усилению интенсивного характера производства в этих отраслях.

Такие особенности сырьевой базы рыбной промышленности как перемещение предмета труда (рыбы, ракообразных, морского зверя) в пространстве и ее естественная восстановительная способность также неадекватно влияют на интенсификацию производства в добывающей и обрабатывающей отраслях. Так, для успешного развития рыболовства необходимо хорошо организовать промысловую разведку, и здесь эффективная разведка выступает фактором интенсификации в рыбодобывающей отрасли. Тогда как на интенсификацию производства предприятий рыбообрабатывающей отрасли косвенно через количественный и качественный состав улова влияет такой фактор, как подвижность предметов труда промысла. Несмотря на относительно естественную восстановительную способность сырьевой базы рыбной промышленности необходимо отметить, что нарушение процесса оптимального воспроизводства рыбных запасов из-за слишком высокой интенсивности промысла достаточно часто приводило к сокращению запасов ценных рыб и замене их менее ценными. В связи с этим изменялся технологический процесс на предприятиях отрасли, и поэтому направленность мероприятий по интенсификации становилась иной.

Таким образом, можно отметить, что специфические особенности рыбного хозяйства как отрасли промышленности неадекватно влияют на различные его структурные компоненты. Имеются существенные различия в специфике интенсификации производства в рыбодобывающей и перерабатывающей отраслях. Так, например, эффект от фондообесценивания направления интенсификации производства на флоте несколько выше, чем на береговых рыбообрабатывающих предприятиях, хотя и здесь роль его весьма велика. Однако наряду с различиями усиление интенсивного характера производства в разных подразделениях отрасли имеет и ряд общих черт, что связано с действием некоторого количества одних и тех же причин.

Значительное влияние на процесс интенсификации в рыбной отрасли (особенно в обрабатывающей подотрасли) оказывает также большое разнообразие видового состава сырья. Это проявляется в необходимости использовать большое число разных типов оборудования, что существенно осложняет стандартизацию, типизацию и унификацию, затрудняет внедрение автоматизированных и комплексно-механизированных линий.

Весьма велико значение рыбной отрасли как одной из отраслей пищевой промышленности в решении продовольственной проблемы, которая и в политическом, и в хозяйственном плане являлась главной задачей прошлых пятилеток. Исходя из этого, интенсификация производства в отрасли должна быть приоритетной по сравнению с мероприятиями по усилению интенсивного характера производства во многих отраслях промышленности, более отдаленно связанными с выполнением задач, поставленных перед продовольственным комплексом.

Комплексность как специфическая черта, отличающая рыбное хозяйство от многих других отраслей промышленности, существенно влияет на процесс интенсификации производства в отрасли. Наличие в рыбной промышленности различных специализированных отраслей и подотраслей способствует установлению между ними более тесных и сложных связей по кооперированию производства, оказывает определенное влияние на такие важнейшие составляющие интенсификации, как процессы специализации и комбинирования предприятий. Комплексный характер отрасли в значительной степени определяет направленность главного фактора интенсификации производства – научно-технического прогресса. Вхождение в рыбную промышленность добывающей и обрабатывающей отраслей определяет наличие таких проявлений отраслевой интенсификации, как появление комбинированных производств – плавучих рыбоконсервных заводов, тунцеловных баз, рыбомучных плавбаз и др. В рыбную промышленность помимо рыбной входят и такие отрасли, как машиностроительная и металлообрабатывающая, деревообрабатывающая, текстильная и отрасль промстройматериалов. Выпуск рыбной продукции во многом зависит от эффективности функционирования этих специализированных отраслей. Так, основной причиной низкой эффективности производства консервов среди ряда береговых рыбообрабатывающих предприятий стала постоянная необеспеченность банкой.

Можно привести множество аналогичных примеров, в том числе зависимость от эффективности работы бондарно-тарных предприятий, строительных организаций и др. Как видим, процесс интенсификации производства в кооперируемых отраслях рыбной промышленности существенно влияет на повышение эффективности работы рыбной отрасли, и наоборот. Особенно это актуально в настоящее время, когда происходит разрыв производственных связей с традиционными партнерами.

Таким образом, специфический характер интенсификации производства на предприятиях рыбной промышленности определяется особенностями этой отрасли по сравнению с другими отраслями промышленности. Наиболее

важными являются высокая фондоемкость и материалоемкость продукции, низкий уровень механизации и автоматизации производства, наличие предприятий как добывающей, так и обрабатывающей отраслей, а также предприятий кооперированных отраслей, большая зависимость от природных факторов, особенностей сырьевой базы и значимости отрасли для решения продовольственной проблемы. Именно эти параметры приводят к тому, что процесс интенсификации производства в рыбной промышленности отличается большим своеобразием.

Однако пока мы выделили лишь общеотраслевые особенности интенсификации рыбопромышленного производства, обусловленные спецификой воспроизводства в отрасли. Но ведь в каждом рыбопромышленном бассейне в связи с территориальными различиями этот процесс будет протекать с учетом региональной специфики, которая будет накладываться на общеотраслевые особенности. Так, в рыбопромышленном комплексе Мурманской области в связи с ухудшением естественного воспроизводства биоресурсов и довольно высоким уровнем обеспеченности трудовыми ресурсами наибольшее значение, на наш взгляд, имеют мероприятия материалосберегающего направления интенсификации, а не трудосберегающего, как это имеет место в ряде других регионов. В рыбообрабатывающем же производстве Дальневосточного бассейна можно выделить некоторые другие особенности интенсификации: необходимость более ускоренных темпов процесса интенсификации берегового рыбообрабатывающего производства в связи с низким уровнем развития его материально-технической базы по сравнению со среднеотраслевым уровнем, а также приоритетность выделения трудосберегающего направления интенсификации.

Что же касается именно этого направления интенсификации производства, то в связи с высокой степенью трудодефицитности в регионе эффективность и уровень трудосберегающего направления интенсификации производства на рыбозаводах Дальнего Востока должны существенно превышать среднеотраслевой, на самом же деле значительно меньше его. Причем, в первую очередь это касается различных направлений НТП – наиболее важного фактора интенсификации рыбообрабатывающего производства региона. В решении проблемы дефицита рабочей силы в настоящее время преобладает экстенсивный способ. Острая необходимость проведения трудосберегающей политики наряду с региональными факторами вызвана и такой особенностью, как сезонность рыбопромышленного производства, с которой в значительной мере связан неэквивалентный по качеству «обмен» кадров в пользу европейских районов страны и ряд других негативных моментов. Таким образом, взяв в качестве примера для сравнения предприятия рыбопромышленного комплекса только двух регионов – Мурманской области и Дальнего Востока, можно видеть, сколь существенно влияют региональные особенности на процесс интенсификации на однотипных предприятиях.

Рассмотрим отраслевые особенности интенсификации горнопромышленного производства. Сравнивая горную промышленность с рыбной, нельзя не заметить в характеристике этих двух отраслей ряд однотипных параметров: природоэксплуатирующая направленность производства, существенная зависимость от природных факторов, комплексность производства. Это обстоятельство объясняет совпадение некоторых особенностей интенсификации горно- и рыбопромышленного производств. Так, если взять в качестве объекта рассмотрения только производственное объединение «Апатит», то можно увидеть, что это сложный взаимосвязанный комплекс горнодобывающих и обогатительных цехов, транспортных и вспомогательных производств, включающих три подземных и два открытых рудники, три обогатительные фабрики. В технологическом цикле объединения присутствуют почти все виды работ, характерные для различных горных предприятий, а именно: вскрыша, бурение, взрывные работы, экскавация, транспортировка руды на открытых горных работах; проходка, бурение, производство массовых взрывов, различные варианты добычи, электровозной откатки и выдачи руды на подземных горных работах; железнодорожные перевозки; дробление, измельчение, классификация, флотация, обезвоживание готового продукта, в обогатительном производстве; содержание отвалов и хвостохранилищ; все виды обеспечивающих производств. Кроме апатитового концентрата (с полезным компонентом Р2О5) из апатито-нефелиновых руд Хибинского массива вырабатываются также нефелиновый концентрат (с полезным компонентом А12О3) – сырье для производства алюминия, титано-магниевый концентрат и титановые белила, ведется работа по разработке технологии извлечения из руды других полезных компонентов, сфена, эгирина. Проблема комплексного использования запасов апатито-нефелиновых руд Хибинского массива с дальнейшей переработкой и использованием всех полезных элементов в народнохозяйственном масштабе, к сожалению, до сих пор не решена. Используется весьма небольшая часть нефелина, все остальное в качестве отходов апатитового производства в течение долгих лет складируется в хвостохранилищах, нанося экологический ущерб и значительно снижая производительность труда коллектива и прибыль предприятия. Таким образом, и в горной промышленности комплексный характер производства оказывает существенное влияние на направленность и эффективность процесса интенсификации.

Существенно сказывается на интенсификации горнопромышленного производства и такой фактор, как невозобновляемость добываемого сырья (в отличие от биоресурсов). Помимо общеотраслевых особенностей интенсификации горнопромышленного производства, на протекание этого процесса на предприятиях горнопромышленного комплекса Мурманской области значительное влияние оказывают и региональные условия, как то: суровый климат, большая продолжительность зимнего периода, значительная удаленность от рынков сбыта и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс интенсификации производства в каждой из двух рассмотренных отраслей промышленности

имеет свои особенности, которые в значительной степени связаны со спецификой отраслевого воспроизведения, причем некоторые из выявленных особенностей присущи этому процессу на предприятиях обеих отраслей. Важно также отметить, что на протекание этого процесса существенное влияние помимо общеотраслевых оказывают и выявленные региональные особенности. На наш взгляд, проведя исследования, можно выявить особенности интенсификации производства и в любой другой отрасли народного хозяйства, часть из которых, возможно, будет совпадать с уже определенными.

#### **4.2. Активизация предпринимательской деятельности в системе фискального регулирования**

Одной из весьма значимых и весомых целей государственного, в т.ч. и фискального, регулирования является стимулирование развития предпринимательской деятельности как основы для стабильного роста ВВП, обеспечения эффективной занятости и повышения жизненного уровня населения.

Использование фискальных инструментов для реализации этой цели достаточно широко распространено в мировой практике. Вместе с тем, спектр возможных средств налоговой политики, целесообразность и эффективность их применения определяются спецификой механизма воздействия процессов налогообложения на предпринимательскую деятельность.

Двойственный характер влияния налогов на развитие предпринимательской активности и материального производства неоднократно отмечался рядом исследователей<sup>153</sup>, причем эта двойственность является проявлением двух функций налогов: фискальной и регулирующей.

В общем случае изъятие при помощи налогов определенной части доходов плательщиков (фискальный аспект) приводит к сокращению финансовой базы развития производства, непосредственно воздействуя на возможный объем привлекаемых инвестиций. При этом вынужденная замена внутренних источников финансирования инвестиций на заемные приводит к их удорожанию, что также негативно влияет на предпринимательскую активность и темпы экономического роста.

Демотивирующий эффект налогообложения усиливается нерациональным или недостаточно рациональным использованием бюджетных средств, следствием чего является увеличение масштабов теневой экономики, ухудшение конкурентных позиций страны в международной налоговой конкуренции, легальный и нелегальный вывоз капитала<sup>154</sup>.

Проявления регулирующей функции налогов более многообразны.

Во-первых, принудительное изъятие у плательщика определенной части его дохода побуждает такого плательщика к повышению производительности

<sup>153</sup> Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Пресс, 2004. – 454 с.; Загорський В.С. Бюджетно-податкова система України: теорія і практика: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2006. С. 181.; Кучерявенко Н. П. Основы налогового права. Учебн. пособ. – Х: Легас, 2003. – 384 с.

<sup>154</sup> Налоговые реформы. Теория и практика: монография для магистрантов / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Серия «Magister». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С.419-420 с.

труда и ведет к росту производства. Вместе с тем, налоги могут стимулировать труд и предпринимательскую инициативу лишь в том случае, если плательщик будет уверен, что посредством налога государство не изымет у него весь прирост прибыли, полученный в результате уменьшения расходов производства. В противном случае у плательщика, напротив, исчезает любое желание повышать производительность труда и расширять производство<sup>155</sup>.

Во-вторых, введение любого налога, объект которого связан с предпринимательской деятельностью, либо изменение его элементов оказывает непосредственное воздействие на экономическое поведение плательщиков, изменяя финансовые результаты хозяйственных решений. Иными словами, любые действия государства в этой сфере порождают соответствующую реакцию предпринимателей, причем реакция эта может существенно отличаться от ожидаемых результатов.

В-третьих, непосредственное влияние налогообложения на результаты расширенного воспроизводства проявляется в формировании системы финансовых стимулов для последующего развития предпринимательства при снижении налогового бремени. На практике это может быть реализовано при помощи широкого спектра налоговых льгот и применения системных инструментов налогового регулирования.

Вместе с тем, стимулировать активизацию предпринимательской деятельности вообще – для всех ее видов, направлений и этапов развития – занятие в сегодняшних украинских реалиях явно бесперспективное. Реализация такой «тотальной» поддержки означает создание условий, при которых акцент налогообложения переносится на непредпринимательские доходы, а уровень последних в Украине не позволяет обеспечить даже минимально-необходимое финансирование бюджетов. Иными словами, неизбежным результатом такого подхода является подрыв фискальной функции налогов.

Именно этим соображением определяются границы, масштабы и приоритеты возможного налогового стимулирования активизации предпринимательской деятельности. Причем эти границы, масштабы и приоритеты индивидуальны для каждой страны и зависят от конкретного текущего состояния национальной экономики и первоочередных задач социально-экономической политики.

Проблема налоговой поддержки развития предпринимательства была исключительно актуальной в нашей стране в начале 90-х годов в период формирования рыночных отношений. Однако ее решение на практике было практически невозможно в связи с тем, что система налогообложения в Украине находилась на этапе становления и основные усилия в сфере налоговой политики были направлены, прежде всего, на эффективную реализацию фискальной функции налогов.

И только во второй половине 90-х годов, когда были стабилизированы инфляционные процессы и введена национальная валюта, в Украине появилась

---

<sup>155</sup> Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – С.65 с.

возможность серьезного развития налогового регулирования вообще, и налогового стимулирования предпринимательской активности, в частности. Именно в этот период в налоговой системе нашей страны появились многочисленные налоговые льготы, альтернативные системы налогообложения (упрощенная система, фиксированный налог, специальный торговый патент и фиксированный сельхозналог), а также специальные налоговые режимы территориальной направленности (специальные экономические зоны, территорий приоритетного развития и технопарки).

Чрезмерное увлечение возможностями государственного налогового регулирования привело в начале 2000 годов к появлению широко разветвленной системы налоговых льгот, что приводило к существенным потерям налоговых поступлений и снижению эффективности налогового регулирования. Поэтому с 2003 года начался процесс отмены необоснованных налоговых льгот, достигший своего пика в 2005 году, когда были пересмотрены льготы по основным бюджетообразующим налогам и приостановлено применение специальных налоговых режимов территориальной направленности (специальных экономических зон, территорий приоритетного развития и технопарков).

Основными аргументами в пользу такого принципиального поворота налоговой политики были необоснованность многих существующих налоговых льгот и злоупотребления, связанные с особыми условиями налогообложения в специальных экономических зонах и на территориях приоритетного развития. Вместе с тем ситуация, которая сложилась на тот момент, была связана не только с этими проблемами, но и также и с несовершенством применяемых механизмов налогового регулирования и их низкой эффективностью, а потому полный отказ от некоторых из упраздненных льгот, а также от специальных режимов налогообложения территориального характера представляется все же недостаточно обоснованным<sup>156</sup>.

Современный этап развития налогообложения в Украине характеризуется системным пересмотром основных параметров налоговой системы с целью создания объективных предпосылок для стабильного экономического роста в посткризисный период. Именно на таком подходе базируется принятый в первом чтении проект Налогового кодекса<sup>157</sup>, хотя сама по себе попытка совместить кодификацию налогового законодательства с системным налоговым реформированием связана с высоким риском недостижения ожидаемых результатов.

Активизация предпринимательской деятельности средствами налоговой политики требует решения нескольких взаимосвязанных задач, каждая из которых может быть реализована при помощи специфичного набора инструментов налогового регулирования (рис. 4.1).

<sup>156</sup> Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: Монографія / Ю. Б. Іванов, О. А. Єськов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 42.

<sup>157</sup> Податковий кодекс України. Проект від 21.09.2010 р. № 7101-1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=38590](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=38590)

Одним из основных факторов, определяющих предпринимательский климат в стране, является уровень налоговой нагрузки. При прочих равных условиях (в т.ч. и при неизменном уровне государственных расходов) снижение налоговой нагрузки способствует активизации предпринимательской деятельности, стимулированию инвестиционной активности и экономическому росту.

При этом обобщающим показателем уровня налогообложения в контексте исследуемой проблемы является налоговая нагрузка на предпринимательские доходы, которая может быть оценена не только налоговым коэффициентом (отражающим налоговое бремя в целом по экономике), сколько эффективной (имплицитной) ставкой налогов на капитал.



**Рис. 4.1. Направления и инструментарий налогового стимулирования активизации предпринимательской деятельности**

Основоположниками теории налогообложения факторов производства, потребления и методики исчисления эффективных (имплицитных) ставок налогов являются Э. Мендоза, А. Разин и Л. Тезар. Согласно предложенной ими методики успешное развитие экономики любой страны зависит от трех так называемых «экономических функций»: труда, капитала и потребление, которые выступают объектами налогообложения. На сегодняшний день существует три основные методики расчета имплицитных налоговых ставок: методика Э. Мендозы; методика, разработанная учеными Д. Кери и

Дж. Рабесоном; методика, которая применяется экспертами ЕС. Все эти методики базируются на едином подходе к определению эффективных ставок, который состоит в сопоставлении налоговых платежей с соответствующими налоговыми базами. Отличия заключаются лишь в составе налогов определенной группы и структуре налоговых баз. При этом методика является результатом упрощения и усовершенствования двух упомянутых подходов с учетом современных условий экономического развития. Сравнение имплицитных ставок в Украине, рассчитанных на основе информации Госкомстата<sup>158</sup>, с аналогичными показателями стран-членов ЕС (табл. 4.1) свидетельствует о том, что уровень налогообложения доходов от капитала в Украине значительно выше, чем в странах – новых членах ЕС. Это, безусловно, является негативным моментом, поскольку государства с высоким уровнем налогообложения капитала, как правило, характеризуются низким уровнем сбережений и инвестиций. Поэтому снижение имплицитной ставки налогов на капитал является одним из важнейших направлений налогового реформирования в Украине. При этом потери бюджета вследствие снижения имплицитной ставки на капитал могут быть компенсированы путем увеличения размеров ресурсных платежей и косвенных налогов (в первую очередь, акцизов), что достаточно успешно реализуется в проекте Налогового кодекса.

Таблица 4.1

**Эффективные ставки налогообложения потребления, труда, капитала и основные показатели социально-экономического развития в Украине и странах ЕС в 2007 г<sup>159</sup>.**

Страна	Имплицитные налоговые ставки на потребление, %	Имплицитные налоговые ставки на труд, %	Имплицитные налоговые ставки на капитал, %	ВВП на душу населения, дол. США	Индекс развития человеческого потенциала
1	2	3	4	5	6
Украина	16,15	40,85	23,94	6848	0,796
Страны ЕС					
Австрия	21,6	41,0	26,1	33 700	0,955
Бельгия	22,0	42,3	31,1	32 119	0,953
Болгария	25,4	29,9	-	9 032	0,840
Великобритания	18,4	26,1	42,7	33 238	0,947
Венгрия	27,1	41,2	-	17 887	0,879
Германия	19,8	39,0	24,4	29 461	0,947
Греция	15,4	35,5	-	23 381	0,942
Дания	33,7	37,0	44,9	33 973	0,955
Ирландия	25,6	25,7	18,5	38 505	0,965

<sup>158</sup> Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

<sup>159</sup> Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-09-001/EN/KS-DU-09-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-09-001/EN/KS-DU-09-001-EN.PDF).

Продолжение таблицы 4.1

1	2	3	4	5	6
Испания	15,9	31,6	42,4	27 169	0,955
Италия	17,1	44,0	36,2	28 529	0,951
Кипр	21,4	24,0	50,5	22 699	0,914
Латвия	19,6	31,0	14,6	13 646	0,866
Литва	17,9	32,3	12,1	14 494	0,870
Люксембург	26,9	31,2	-	60 228	0,960
Мальта	20,3	20,1	-	19 189	0,902
Нидерланды	26,8	34,3	16,4	32 684	0,964
Польша	21,4	35,0	-	13 848	0,880
Португалия	20,3	30,0	34,0	20 410	0,909
Румыния	18,1	30,1	-	9 060	0,837
Словакия	20,6	30,9	17,5	15 871	0,880
Словения	24,1	36,9	23,1	22 273	0,929
Финляндия	26,5	41,4	26,7	32 153	0,959
Франция	19,5	41,3	40,7	30 386	0,961
Чехия	21,4	41,4	25,6	20 538	0,903
Швеция	27,8	43,1	35,9	32 525	0,963
Эстония	24,4	33,8	10,3	15 478	0,883
В среднем по странам ЕС					
EC-10	21,82	32,66	21,96		
EC-12	21,81	32,22	21,96		
EC-15	22,49	36,23	32,31		
EC-27	22,19	34,45	28,69		

Вместе с тем, расчеты по Методике ЕС, на наш взгляд не позволяют адекватно оценить налоговую нагрузку на капитал. Дело в том, что с 2003 г. в странах ЕС все взносы в фонды социального страхования учитываются при расчете имплицитных ставок на труд на том основании, что в международной статистике они рассматриваются как налоги на труд. Аналогичного подхода придерживается и Н. Фролова<sup>160</sup>, также учитывающая социальные начисления работодателей при расчете налоговой нагрузки на труд, обосновывая это тем, что их значительный размер влияет на спрос на рабочую силу.

Вместе с тем, поскольку в постсоциалистических странах доля работодателей в общей сумме уплачиваемых взносов на общеобязательное государственное социальное (в т.ч. и пенсионное) страхование составляет от 63,5% до 97%<sup>161</sup>, сумму взносов работодателей следует рассматривать не как составную часть налоговой нагрузки на труд, а как фактор нагрузки на капитал, поскольку их уплата отвлекает оборотные средства предприятий, а за счет отнесения данных платежей к валовым расходам предприятиям компенсируется лишь 25% объема этих затрат.

С учетом такого подхода налоговая нагрузка на капитал в Украине

<sup>160</sup> Фролова Н. Б. Оцінка податкового навантаження на працю, капітал та кінцеве споживання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит”/ Н. Б. Фролова. – Київ, 2010. – С. 11.

<sup>161</sup> Педъ І. В. Податкова конкуренція: Монографія. – К.: Експерт-Консалтинг, 2009. – С. 314.

существенно возрастает при одновременном уменьшении имплицитной ставки налогов на труд (табл. 4.2). Следует отметить также отсутствие устойчивой динамики имплицитной ставки на капитал на протяжении рассматриваемого периода: после достижения максимума в 2007 году она серьезно снизилась (более, чем на 8% абс.) в 2008 году, что, по-видимому, было обусловлено интенсивным развитием кризисных процессов во втором полугодии 2008 г.

Таблица 4.2.

**Имплицитные налоговые ставки на труд, капитал и потребление в Украине, 2005 – 2008 гг.**

Год	Рассчитанные по методике ЕС (социальные платежи работодателей отнесены к налогам на труд), %		Рассчитанные по уточненной методике (социальные платежи работодателей отнесены к налогам на капитал), %		Имплицитн ая ставка налогов на потребле ние
	Имплицитная ставка налогов на труд	Имплицитная ставка налогов на капитал	Имплицитная ставка налогов на труд	Имплицитная ставка налогов на капитал	
2005	31,6	29,12	10,01	68,71	16,58
2006	31,81	27,48	10,43	67,44	17,76
2007	40,85	23,94	12,51	71,95	16,15
2008	33,53	24,74	11,67	62,94	17,43

Исключительно важное значение для активизации предпринимательской деятельности имеет структура налоговой системы, которая, в конечном счете, определяет распределение налоговой нагрузки между отдельными группами плательщиков. Чем меньше удельный вес налогов, уплачиваемых субъектами предпринимательской деятельности в общих налоговых поступлениях, тем более привлекательны условия для развития бизнеса в стране.

Расчеты, проведенные Минфином Украины по проекту Налогового кодекса (табл. 4.3), свидетельствуют о в целом позитивных сдвигах структурных показателей системы налогообложения:

во-первых, общее ожидаемое снижение налоговых поступлений свидетельствует о наличии предпосылок для сокращения общей налоговой нагрузки (при условии неуменьшения ВВП);

во-вторых, увеличение ожидаемых поступлений НДФЛ одновременно с введением нового налога на недвижимое имущество при существенном сокращении налога на прибыль предприятий свидетельствует о перенесении акцента в прямом налогообложении на налоги с физических лиц и ослаблении налоговой нагрузки на предпринимательский сектор;

в-третьих, позитивным, с точки зрения развития предпринимательской активности, является увеличение доли относительно легко перелагаемых косвенных налогов.

Механизм активизации предпринимательской деятельности средствами налоговой политики по остальным направлениям (см. рис. 4.1.) заключается в обеспечении относительно более низкой налоговой нагрузки для субъектов

хозяйствования, которые наращивают свою предпринимательскую активность, расширяя тем самым базу налогообложения будущих налоговых периодов.

Таблица 4.3.

**Ожидаемое изменение налоговых поступлений в результате введения  
Налогового кодекса, млн. грн**

Налог (сбор)	Влияние изменений на доходы бюджета		Сальдо	
	+	-	+	-
Налог на доходы физических лиц	1 736,5	1 292,3	444,2	-
Налог на прибыль предприятий	7 380,1	13837,0	-	6 456,9
НДС	3 660,6	1 926,6	1 734,0	-
Акцизный налог	2 720,0	-	2 720,0	-
Ввозная пошлина	1,6	-	1,6	-
Налог на транспортные средства	-	1 629,2	-	1 629,2
Местные налоги и сборы	426,3	695,4	-	269,1
Сбор за геолого-разведывательные работы, выполненные за счет бюджета	-	1 188,1	-	1 188,1
Плата за пользование недрами	1 222,0	-	1 222,0	-
Сбор за специальное использование лесных ресурсов	30,4	-	30,4	
Налог на промысел	-	7,4	-	7,4
Единый налог	1 006,0	1 477,9	-	471,9
Сбор за проведение гастрольных мероприятий	-	2,9	-	2,9
Сбор за пользование радиочастотным ресурсом	84,1	-	84,1	-
<b>Итого</b>	<b>18 267,6</b>	<b>22 056,8</b>	<b>6236,3</b>	<b>10025,5</b>
<b>Общее изменение налоговых поступлений</b>				<b>3 789,2</b>

Коротко рассмотрим позитивные и негативные моменты предложенного в проекте налогового кодекса инструментария налогового регулирования по каждому из выделенных направлений.

**Поддержка и стимулирование развития малого бизнеса.**

Принципиальным изменением налоговой поддержки малого бизнеса является сворачивание упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для юридических лиц и замена ее для части плательщиков налоговыми каникулами.

С точки зрения целостности системы налогообложения и временного характера единого налога этот шаг является вполне понятным, однако его последствия для активизации предпринимательской деятельности явно неоднозначны.

Дело в том, что освобождение от налогообложения затрагивает хотя и значимый, но всего лишь один налог на прибыль. Все остальные налоги и сборы, ранее заменявшиеся единым налогом, после введения в действие кодекса будут уплачиваться малыми предприятиями на общих основаниях, что приведет к увеличению налоговой нагрузки в этом секторе экономики. Аналогичный эффект будет обеспечен за счет сужения сферы применения льготы по видам деятельности и сокращения предельной численности наемных работников, хотя в противоположном направлении действует трехкратное увеличение предельных объемов доходов.

Одним из наиболее существенных недостатков предложенного инструмента налогового регулирования является отсутствие целевой направленности использования высвобождаемых средств, что в условиях несовпадения приоритетов государства и субъектов хозяйствования может привести к неэффективности такой льготы. Кроме того, в проекте кодекса отсутствуют какие-либо механизмы, сдерживающие возможные злоупотребления в виде замены субъектов льгот путем ликвидации предприятий по мере достижения предельных объемов деятельности.

***Стимулирование предпринимательской активности граждан.***

Традиционно применяемыми в Украине инструментами налоговой политики в этом направлении являются альтернативные системы налогообложения граждан-предпринимателей, предполагающие замену нескольких налогов и сборов единым (или фиксированным) налогом. В соответствии с проектом Налогового кодекса фиксированный налог отменяется, а сфера применения и основные параметры упрощенной системы граждан-предпринимателей подвергаются существенной корректировке в сторону ужесточения, причем установлена дата полного отказа от упрощенной системы – 1 января 2016 года.

Эти нормы, безусловно, будут иметь результатом повышение налоговой нагрузки для физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности и имеют негативный эффект с точки зрения активизации их предпринимательской деятельности.

***Создание благоприятного инвестиционного климата.*** Несмотря на широко декларируемую инвестиционно-инновационную направленность проекта Налогового кодекса, анализ его норм в сопоставлении с мировым опытом налогового стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности, свидетельствует о преимущественно декларативном характере заявленных намерений. На стимулирование инвестиций реально направлено, пожалуй, лишь общее снижение налоговой нагрузки, некоторое повышение привлекательности реинвестиций физических лиц в уставные фонды хозяйственных обществ за счет введения налогообложения процентов, а также специальная целевая налоговая льгота по налогу на прибыль предприятий энергетической отрасли. Наиболее негативным в этом плане представляется отсутствие в проекте кодекса специальных налоговых режимов территориальной направленности, а также полное игнорирование мировой практики налогового регулирования инвестиций при помощи таких эффективных инструментов, как инвестиционные налоговые скидки и налоговые кредиты.

***Стимулирование расширения масштабов предпринимательской деятельности.*** В мировой практике налогообложения создание у предпринимателей стимулов для расширения масштабов деятельности реализуется, в основном, при помощи такого элемента налога, как налоговая ставка.

Наиболее действенным инструментом в этом плане является установление фиксированных ставок, соответствующих размеру налоговых обязательств за определенный период. При этом весь прирост налоговой базы

не подлежит налогообложению, что является мощным стимулом для предпринимателей. Примером реализации такого подхода является действовавший в Украине специальный торговый патент (единственный подобный вариант, применявшийся по отношению к юридическим лицам), а также фиксированный и единый налоги с физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности.

Аналогичные результаты дает применение «необлагаемого максимума», хотя эта льгота связана не со ставкой налога, а с порядком исчисления базы налогообложения. Вместе с тем, сфера ее применения, как правило, ограничена социальными взносами и прямо не связана с конечными результатами финансово-экономической деятельности юридических лиц.

Другим возможным инструментом в этом плане является применение регрессивных ставок налогов. Использование такого метода установления ставок стимулирует плательщика к увеличению налоговой базы. На макроэкономическому уровне применение регрессивных ставок в налогообложении доходов (прибыли) юридических лиц содействует экономическому росту, созданию дополнительного количества рабочих мест, ускорению процессов концентрации капитала.

В Украине этот инструмент для стимулирования предпринимательской активности не применяется, хотя в мировой практике налогообложения существуют примеры регрессивно-прогрессивных шкал налогообложения доходов корпораций (табл. 4.4).

Таблица 4.4

**Шкалы ставок налога на прибыль корпораций в США и Великобритании<sup>162</sup>**

США		Великобритания	
Размер облагаемой прибыли, дол. США	Ставка налога, %	Размер облагаемой прибыли, ф.ст.	Ставка налога, %
до 50 000	15	до 10 000	0
50 001 – 75 000	25	10 001 – 50 000	23,75
75 001 – 100 000	34	50 001 – 300 000	19,00
100 001 – 335 000	39	300 001 – 1 500 000	32,75
335 001 – 1 000 000	34	более 1 500 000	30,00
1 000 001 – 15 000 000	35		
15 000 001 – 18 333 333	38		
более 18 333 333	35		

***Налоговая поддержка развития приоритетных видов деятельности*** реализована в проекте Налогового кодекса при помощи специальных режимов налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (фиксированный сельхозналог и специальный режим в рамках НДС), а также освобождения от налогообложения прибыли от осуществления отдельных видов деятельности (табл. 4.5).

<sup>162</sup> European Tax Handbook 2004 / Juhani Kesti, L.L. M. Editor. – Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754p

Таблица 4.5.

**Льготы в виде освобождения от налогообложения прибыли предприятий по отдельным видам деятельности<sup>163</sup>**

Освобождается от налогообложения	Период освобождения от налогообложения	Целевое использование высвобождаемых средств
прибыль производителей от продажи биотоплива		-
прибыль, полученная от деятельности по одновременному производству электрической и тепловой энергии и/или производства тепловой энергии с использованием биологических видов топлива;		-
прибыль производителей техники, оборудования для изготовления и реконструкции технических и транспортных средств, потребляющих биологические виды топлива.	до 01.01.2020 г.	+
прибыль от добычи и использования газа (метана) угольных месторождений		+
прибыль от предоставления гостиничных услуг		-
прибыль предприятий легкой промышленности, кроме предприятий, производящих продукцию из давальческого сырья		+
прибыль предприятий электроэнергетики от продажи электрической энергии, произведенной из возобновляемых источников энергии	до 01.01.2021 г.	+
прибыль предприятий судостроительной промышленности и предприятий – производителей оборудования и комплектующего оборудования, которые используются для строительства и ремонта судов предприятиями судостроительной промышленности		+
прибыль предприятий самолетостроительной промышленности		+
прибыль предприятий – производителей оборудования и комплектующего оборудования, которые используются для производства и ремонта самолетов и вертолетов	до 01.01.2016г.	-
прибыль издательств, издательских организаций, предприятий полиграфии, полученная ими от деятельности по изготовлению на территории Украины книжной продукции	до 01.01.2015г.	+
прибыль предприятий энергетической отрасли, направленная на капитальные вложения из строительства (реконструкции, модернизации) межгосударственных, магистральных и распределительных электрических сетей	Период не указан	+

Большинство из приведенных в табл. 4.5. льгот имеют целевой характер, в то же время, следовало бы определить возможные направления использования высвобождаемых средств по остальным льготам.

<sup>163</sup> предусмотрены Разделом XIX «Заключительные и переходные положения» проекта Налогового кодекса

Таким образом, анализ проекта Налогового кодекса с точки зрения его воздействия на активизацию предпринимательской деятельности свидетельствует о существенных недостатках принятого варианта реформирования системы налогообложения Украины.

#### **4.3. Проблемы гармонизации бюджетной и денежно-кредитной политики в контексте стабилизации финансовой системы**

В условиях глобализации мировая экономическая система необычайно чувствительна к негативным тенденциям изменения финансово-экономических показателей развития в любом из ее сегментов. Активные интеграционные процессы в производственной, финансовой и денежно-кредитной сферах обусловливают взаимозависимость мировых экономик, что требует совместного поиска и согласованности действий, направленных на преодоление кризисных явлений в социально-экономическом развитии страны.

В публикациях ученых и практиков глубоко освещены предпосылки развития финансового кризиса, его проявления и механизмы стабилизации финансово-кредитной системы, создания условий для возрождения экономической активности субъектов хозяйствования. Вместе с тем, заслуживают внимания исследования взаимосвязи бюджетной и денежно-кредитной политик в контексте их стабилизационного влияния на устойчивость финансовой системы и экономики в целом. Актуальность этих исследований определяется тем, что «стабильная финансовая система представляет собой общественную ценность, поскольку нормальное функционирование финансовой системы является необходимой предпосылкой развития бизнеса, а следовательно – и создания новых рабочих мест, роста благосостояния»<sup>164</sup>.

Мы полностью поддерживаем убеждение экономистов, которые считают, что инструменты денежно-кредитной и бюджетной политик должны использоваться в тесной взаимосвязи и единой направленности. Это обусловлено следующими факторами<sup>165</sup>:

- выполнение какой-либо трансформационной функции невозможно средствами исключительно денежно-кредитной или бюджетной политики;
- разновекторная направленность действий налогово-бюджетных и денежно-кредитных рычагов экономической политики дает в конечном результате нулевой, а чаще – отрицательный результат для всей экономики;
- как свидетельствует опыт успешных трансформационных реформ некоторых западноевропейских стран, экономические реформы должны проводиться в довольно сжатые сроки, для чего

<sup>164</sup> Бураковський І.В., Плотніков А.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. – Харків: ФОЛІО, 2009. – 299 с.

<sup>165</sup> Новак А.Я. Використання взаємозв'язку податково-бюджетних та грошово-кредитних відносин у процесі інтеграції України у світове господарство. // Економіка / Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, випуск 50. - К., 2001, с.64-64.

необходимо быстрое и согласованное единонаправленное взаимодействие средств бюджетной и денежно-кредитной политики.

Согласно статьи 10 Хозяйственного кодекса Украины: «Бюджетная политика – это политика, направленная на оптимизацию и рационализацию формирования доходов и использование государственных финансовых ресурсов, повышение эффективности государственных инвестиций в народное хозяйство, согласование общегосударственных и местных интересов в сфере межбюджетных отношений, регулирование государственного долга и обеспечение социальной справедливости при распределении национального дохода».

Акцентирование внимания именно на бюджетной политике вызвано ее влиянием на макроэкономические процессы во всех сферах жизнедеятельности общества, наглядным проявлением качества государственного управления экономикой и социальными процессами. Мировой финансовый кризис обнажил слабые стороны финансовой системы Украины в целом и государственных финансов в частности. Противоречия социально-экономического развития страны, которые игнорировались годами, резко проявившись, обострили проблемы государственных финансов, обусловили низкую эффективность бюджетной и денежно-кредитной политики, частое изменение ее ориентиров. К перечню этих противоречий можно отнести:

1. Углубление диспропорции в отраслевой структуре экономики. Не смотря на многочисленные программы развития промышленности, не решены задачи создания современного, интегрированного в мировое производство промышленного комплекса, построенного на основах инновационности, технологической модернизации, роста удельного веса наукоемкой продукции. Как следствие, преобладание низших технологических укладов в основных экспортных отраслях обуславливает повышенный риск изменения спроса, колебания цен на продукцию, которые, в свою очередь, влияют на платежный баланс и доходы бюджета. Структурные диспропорции отраслей экономики и особенно их технологическое отставание усиливают энергетическую зависимость нашей страны от внешнего влияния, которая тяжким бременем ложится на государственный бюджет. Слабость материально-технической базы экономики обуславливает ее повышенную восприимчивость к кризисным явлениям. Следует констатировать тот факт, что серьезных действий в направлении создания основ для перехода на инновационную модель роста не предпринято.

2. Углубление дифференциации населения по показателям доходности семей. Серьезные диспропорции в распределении национального богатства усилили бедность значительной части населения, снизили качество жизни, социальную защищенность. Несмотря на то, что в 2009 году свыше 90% общего фонда государственного бюджета составляли защищенные статьи, это существенно не повлияло на качество жизни основных слоев населения. Кроме того, согласно отчетам Счетной палаты, каждая третья гривна из бюджета

тратилась неэффективно<sup>166</sup>. В результате наблюдается депопуляция населения, миграция за границу. При существующих доходах государственного бюджета реализовать программы социальной защиты в необходимых объемах практически невозможно.

3. Нарастание экологических угроз вследствие значительного уровня технологических отходов, высокого коэффициента износа основных средств (особенно очистных сооружений), недостаточной утилизации отходов, техногенных катастроф (Чернобыльская катастрофа) требует резервирования значительных объемов бюджетных средств на них преодоление.

4. Обострение демографической ситуации, вызванной высокими темпами старения нации обусловило кризис Пенсионного фонда, который без дотаций из государственного бюджета не сможет функционировать.

5. Недостаточная инвестиционная активность наряду со слабой направленностью их в реальный сектор экономики. Сдерживание инвестиционной активности обусловлено рядом причин, среди которых можно выделить низкий уровень защищенности прав инвесторов в силу несовершенной правовой базы, политической нестабильности, административного вмешательства и т.п. Необходимо учитывать тот факт, что для иностранных инвесторов стимулом для активности служит вкладывание отечественного капитала в ту или другую сферу деятельности.

6. Противоречия фискальной политики, которые искажали экономические отношения государства и предпринимательских структур, стимулировали расширение теневого сектора экономики до угрожающих размеров и, в конце концов, подорвали доходную базу государственного бюджета. На фоне финансово-экономического кризиса увеличилось фискальное давление на экономических субъектов хозяйствования. Так, уровень налоговой нагрузки на ВВП в 2009 году составил 25,4% против 23,9% в 2008 году<sup>167</sup>.

Указанные противоречия провоцируют напряжение государственных финансов в частности и всей финансовой системы в целом, что делает ее неадекватной задачам устойчивого развития экономики страны. Глубинной причиной такого состояния явилось промедление в проведении реформ во всех сферах жизнедеятельности общества. Как следствие «в национальной хозяйственной системе «не работают» механизмы эффективной конкуренции, рыночной концентрации и накопления капитала у наиболее производительных фирм, отсутствуют стимулы к эффективному использованию производственного потенциала, нет прозрачных и всеми соблюдаемых правил экономического поведения и т.п.»<sup>168</sup>.

На протяжении почти двух десятилетий реформы носили фрагментарный характер, частично решая наиболее обострившиеся противоречия, но при отсутствии комплексного подхода и оценки макроэкономического эффекта от

<sup>166</sup> Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр.

<sup>167</sup> Котіна Г., Степура М. Податкові важелі впливу на економіку в сучасних умовах: вітчизняний та світовий досвід// Економіст. – 2010. – №5.

<sup>168</sup> Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України// Економіка України. – 2010. – №7.

их проведения порождали новые, еще более острые проблемы и противоречия. Стратегические планы социально-экономического развития страны не выполнялись вследствие частого изменения ориентиров и приоритетов политических группировок, которые приходили к власти.

Указанные факторы прямо или опосредованно влияли на бюджетную и денежно-кредитную политику, состояние государственных финансов, центральным звеном которых является государственный бюджет. К системно-структурным проблемам сферы государственных финансов и сферы рынка заемных капиталов, которые особенно обострились в условиях финансово-экономического кризиса, относятся:

***- в сфере государственных финансов:***

1. Хронический дефицит государственного бюджета, реальный объем которого значительно превышает заявленные в законе о Государственном бюджете размеры. Так, государственный бюджет Украины в 2009 году выполнен с дефицитом в сумме 19,9 млрд. грн., или 2,2% ВВП. Фактически реальный дефицит государственного бюджета с учетом суммы рекапитализации банков, капитализации НАК «Нефтегаз Украины», невозмещенного НДС, суммы специальных прав заимствований составил 103,8 млрд. грн. В законе «О государственном бюджете Украины на 2010 год» дефицит государственного бюджета установлен в объеме 57,7 млрд. грн., или 5,3% ВВП. По оценкам экспертов, до конца года дефицит бюджета может достигнуть 170 млрд. грн.<sup>169</sup>. Основанием к сомнениям относительно заявленной в Законе суммы дефицита является тот факт, что в том же Законе общий объем займов предусмотрен в сумме 100,2 млрд. грн., что значительно превышает объем дефицита государственного бюджета.

2. Нарастание в абсолютном и относительном выражении государственного долга. Общий объем Государственного долга Украины на 31.12.2009 г. составлял 211,6 млрд. грн., или 23,2 % ВВП. При условии включения в объем государственного долга всех гарантитных обязательств Правительства, отношение государственного и гарантированного государством долга составляет 33,0% ВВП. За 2009 год государственный долг возрос на 80,9 млрд. грн. В 2010 году государственный долг возрастет до 308,3 млрд. грн., то есть на сумму 96,7 млрд. грн. и, без сомнения, вызовет напряжение в государственных финансах в плане его обслуживания. За последние два года номинальный объем государственного прямого и гарантированного долга возрос в 3,6 раза – до 34,6% ВВП<sup>170</sup>. Размер валового внешнего долга Украины после девальвации гривны в 2008 году достиг уровня 64% ВВП, что на 7% превышает средний показатель для стран с переходной экономикой. По результатам эмпирических исследований, оптимальный уровень валового внешнего долга страны, который гарантирует сохранение финансовой

---

<sup>169</sup> Дубінський О., Пасочник В. Як подолати дефіцит держбюджету, інвестицій, кредитів? // Джеркало тижня. – 2010. – №21.

<sup>170</sup> Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр.

стабильности и положительно влияет на темпы экономического роста, не должен превышать 35% ВВП<sup>171</sup>.

3. Значительные по объемам социальные программы защиты наиболее уязвимых слоев населения, учитывая значительный удельный вес бедности, в условиях ограниченных финансовых ресурсов разбалансируют бюджеты всех уровней. Ошибочная стратегия на увеличение разного рода социальных выплат полностью себя исчерпала, о чем свидетельствует бедность среди работающего населения. Необходимо кардинально менять курс на создание условий для повышения цены рабочей силы, отдачи от ее использования. Просчеты в промышленной, научно-технической, инновационной политике государства провоцируют данные проблемы.

4. Промедление с проведением пенсионной реформы – одна из самых больших угроз для балансирования государственного бюджета. В государственном бюджете на 2010 год дотация Пенсионному фонду Украины составит 67,8 млрд. грн. или 25,4% доходной части госбюджета. По объемам ПФУ достиг 18% ВВП – это наивысший показатель в мире<sup>172</sup>. Учитывая тенденции в демографической ситуации, если не принять кардинальных изменений в пенсионном законодательстве, ПФУ обанкротится.

5. Отсутствие прозрачных межбюджетных отношений, повальная дотационность местных бюджетов несут две угрозы: 1) деградацию местного самоуправления, отсутствие стимулов и возможностей проведения активной региональной политики; 2) усиление дефицитности государственного бюджета. Попытки решить данную проблему принимались и раньше. Распоряжением КМУ от 23.05.2007 г. № 308-р была одобрена Концепция реформирования местных бюджетов, в которой предполагалось в 2009-2011 годах повысить эффективность управления средствами местных бюджетов путем увеличения их доходной базы и внедрения нормативов финансового обеспечения государственных социальных гарантий, которые основываются на социальных стандартах. В новом Бюджетном кодексе расширен перечень источников доходов местных бюджетов и упорядочены затратные полномочия местных бюджетов. В 2010 году источники доходов распределены между государственным и местными бюджетами в пропорции 77,8% к 22,2%. После внесения изменений доля местных бюджетов возрастет до 26%, что, конечно же, улучшит ситуацию, но не решит проблему финансового обеспечения местного самоуправления<sup>173</sup>. Особенно, если учесть, что механизм определения объемов межбюджетных трансфертов с учетом социальных стандартов невозможно реализовать без проведения реформы административно-территориального устройства и местного самоуправления. А по непопулярности и степени противодействия эта реформа стоит на втором месте

---

<sup>171</sup> Вахненко Т.П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання// Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 5.

<sup>172</sup> Савченко О. Макроекономічна політика – слабка ланка реформ// Дзеркало тижня. – 2010. – №24.

<sup>173</sup> Концы в воду// Бизнес. – 2010. – №25/21.06.

после пенсионной. В результате в практике распределения межбюджетных трансфертов сохраняются лазейки для злоупотреблений.

6. Проблема выполнения доходной части бюджетов всех уровней связана с реформой налоговой системы. Фискальная направленность действующего налогового законодательства в сочетании с необоснованными льготами привели к тенизации экономики, вывозу капитала, прочим проблемам, но не обеспечили наращивания доходной части бюджетов в необходимых объемах и приемлемых показателях дефицитов. Насколько будет решена эта проблема в Налоговом кодексе, который находится на стадии обсуждения, покажет будущее, но о резервах в этой сфере свидетельствует тот факт, что по оценкам экспертов ликвидация необоснованных налоговых льгот для областей и территорий позволит дополнительно наполнить бюджет как минимум на 40 млрд. грн.<sup>174</sup>.

7. Низкое качество бюджетного менеджмента, что проявляется в следующем: действующая система планирования расходной части государственного бюджета, ведет к распылению бюджетных средств; непрозрачные схемы приватизации государственного имущества; неэффективное использование государственной собственности, следствием чего является ее низкая рентабельность, а часто и убыточность; несоответствие системы бухгалтерского учета в бюджетной сфере международным стандартам, что не позволяет в полной мере раскрыть информацию о движении бюджетных средств и оценить выполнение контрольных показателей государственного бюджета. Новый Бюджетный кодекс закрепил норму применения в бюджетном процессе программно-целевого метода, составляющими которого являются бюджетные программы. Этот метод предусматривает составление прогноза бюджета на следующие за плановым два бюджетных периода по индикативным прогнозным показателям: экономического и социального развития, сводного бюджета, государственного бюджета, бюджетных программ, которые реализовываются на протяжении нескольких лет, взаимоотношений государственного бюджета с местными бюджетами. Реализация этой нормы предусматривает наличие стратегии социально-экономического развития, которая будет подчинена интересам развития страны, а не политической конъюнктуре и при изменении власти будет сохранять свои основные параметры, а также разработку реальных макроэкономических показателей при составлении государственного бюджета, что позволит в определенных границах обеспечить стабильность бюджетного процесса.

**- в сфере рынка заемных капиталов:**

1. Структурные диспропорции в распределении кредитных ресурсов по секторам экономики, которые способствуют технологической отсталости отраслей экономики, «консервации» неэффективных ее отраслей. В значительной степени это обусловлено инертной политикой НБУ в контексте регулирования деятельности коммерческих банков, о чем свидетельствуют

---

<sup>174</sup> Савченко О. Макроэкономічна політика – слабка ланка реформ// Дзеркало тижня. – 2010. - №24.

следующие цифры (табл.4.6). Если в 2005 году объем дополнительных кредитных вливаний в экономику составлял примерно 50% доходов государственного бюджета, то уже в 2008-2009 гг. он превысил суммарные доходы бюджетов всех уровней.

**Таблица 4.6**

**Соотношение годового прироста кредитования экономики и бюджетных доходов в 2005-2009 гг., млрд. грн.**

Показатель	Год					Темп прироста 2008 р. к 2005 г., %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Требования банков по выданным кредитам*	143,4	245,2	426,9	734,0	723,3	+404,4
Прирост кредитов в экономику	54,8	101,8	181,7	307,1	-10,7	-
Доходы государственного бюджета**	105,3	133,5	165,9	231,7	225,4	+114,1
Доходы сводного бюджета**	134,2	171,8	219,9	297,9	273,0	+103,4
ВВП**	441,5	544,2	720,7	948,1	914,7	+107,1

\* источник: данные НБУ (<http://www.bank.gov.ua>)

\*\* источник: Министерство финансов (<http://www.minfin.gov.ua>)

Наряду с этим, специфична структура кредитования по состоянию на июнь 2009 года: пальму первенства занимают кредиты, выданные под операции с недвижимостью (170,7 млрд. грн. или 23,9% – это больше, чем объем кредитов, выданных промышленности, строительству, транспорту и связи вместе взятым), на втором и третьем месте – сфера торговли и ремонта (154 млрд. грн. или 21,6%) и потребительское кредитование (152,4 млрд. грн. или 21,4%). А объем кредитных вложений в металлургию, машиностроение и химическое производство составило всего 50,6 млрд. грн. То есть на поддержку экспортных отраслей банки выделяли всего лишь 7,1% кредитов. Налицо потребительская, а не производственная направленность развития экономики<sup>175</sup>.

2. Высокая зависимость денежно-кредитной системы от иностранного капитала и внешних рынков сбыта. В период 2005-2008 гг. активно стимулировался приток иностранного капитала в банковский сектор: если в 2005 году из 165 работающих банков 23 в уставных фондах имели иностранный капитал (в том числе 9 банков со 100% иностранным капиталом), то в 2007 г. из 175 банков 47 включали иностранный капитал (17 из них со 100% иностранным капиталом), а в 2008 г. – из 184 банков 53 включали иностранный капитал (17 из них со 100% иностранным капиталом). Именно с их приходов началась кредитная экспансия в виде бума потребительского и автокредитования.

<sup>175</sup> Старицький С. В кризі винен Нацбанк// Економічна правда// <http://www.epravda.com.ua>

Согласно экспертным данным, каждая восьмая гривна в 2008 года была кредитной<sup>176</sup>. Выбрав стратегию «снятия сливок», получив сверхприбыли на украинском рынке, с проявлением первых признаков финансового кризиса и возросшего политического риска иностранные банки свернули программы кредитования и начали выводить капитал из страны.

3. Политика рефинансирования НБУ коммерческих банков отличалась и отличается исключительной непрозрачностью и непоследовательностью. Селективность выбора объектов для рефинансирования, раздутые границы объемов рефинансирования (17 млрд.грн., направленные на пополнения уставного капитала «Укргазбанка», «Родовид банка» и банка «Киев»), поддержка избранных, наиболее «угодных» банков (по состоянию на декабрь 2009 года было предоставлены кредиты на оздоровление 70 банкам на общую сумму 47,9 млрд.грн.) свидетельствуют о явной спекуляции и лоббировании интересов «приближенных» лиц, что усиливает коррупцию и снижает доверие к банковской системе. Вместо продажи рекапитализированных банков за бесценок в угоду спекулятивным интересам заинтересованных лиц целесообразнее было бы направить их банковские активы на кредитование реального сектора для экономического восстановления экономики.

4. Хаотичная и фрагментарная политика НБУ в сфере валютного контроля и валютного регулирования – проведение валютных интервенций и валютных аукционах (которые так же, как и рефинансирование банков, были избранными) не дали должного эффекта и инфляционный виток спирале взвился вверх, девальвировав гривну почти вдвое.

5. Углубившаяся разбалансированность кредитных портфелей коммерческих банков. Ажиотажное кредитование физических лиц (в 2005 г. превышение над кредитованием предприятий и организаций в 1,5 раза, а в 2008 г. – в 3 раза) и увеличение его удельного веса в кредитном портфеле банков в среднем до 37% наряду с уменьшением доли кредитования реального сектора экономики логично вызвало волну массовых невозвратов и банкротств. К указанному нужно добавить опережающие темпы кредитования в иностранной валюте – если на начало 2005 г. количество выданных в валюте кредитов составляло 42%, то на конец 2008 года их объем превысил 52%. Переоценка этого вида задолженности вследствие девальвации гривны провела к тому, что на начало 2009 г. удельный вес кредитов, выданных в иностранной валюте, составлял 57,7%. Алчное стремление к сверхприбылям обернулось усугублением убытков начиная с 2009 года и обнажило неэффективный риск-менеджмент банков. Невыполнение НБУ своих регуляторных функций имело последствия антисоциальные и даже антиморальные – «из-за курсовой эквилибристики НБУ должники потеряли более 30 млрд.грн»<sup>177</sup>.

6. Проявившаяся проблема с ликвидностью банков (8,8% в 2009 году против 10,3% в 2008 г.) в очередной раз задекларировала слабую регуляторную функцию Нацбанка и проводимую высокорисковую политику руководства

---

<sup>176</sup> Старицький С. В кризі винен Нацбанк// Економічна правда// <http://www.epravda.com.ua>

<sup>177</sup> Там же

ключевых коммерческих банков. Причем по многочисленным оценкам кризис ликвидности в банковском секторе, проявившийся в 2008 году, по масштабности не идет в сравнение с кризисом ликвидности 2004 года<sup>178</sup>.

7. Спекуляции на финансовом рынке – произвольное бесконтрольное увеличение процентных ставок по депозитам и существенный разрыв между процентными ставками по кредитам. К этому стоит добавить то принятие, то на несколько дней отмену Постановления НБУ о запрете на досрочное снятие депозитов, что наводит на мысль о действии в угоду селективной группе вкладчиков.

Действия базисных институтов государства – НБУ и Министерства финансов – запрограммированы таким образом, что их деятельность, в отдельных проявлениях, угрожает национальной безопасности страны<sup>179</sup>.

Обзор проблем сферы государственных финансов, особенностей бюджетной и денежно-кредитной политик позволяет сделать ряд выводов и сформулировать направления их совершенствования на данном этапе развития. Финансовая либерализация, проявлением которой стало снижение роли государственного регулирования финансово-кредитной системы, бесконтрольная кредитная экспансия, игнорирование системных рисков, отрицательно обозначилась на государственных финансах, пошатнув стабильность бюджетной системы страны в силу действия таких факторов, как увеличение отрицательного сальдо платежного баланса, дефицита государственного бюджета, государственного долга, расходов на стабилизацию банковской системы, социальные программы. Отсутствие активной политики Правительства относительно структурной перестройки экономики и поддержки ее в условиях нарастания кризисных явлений привело к значительному сокращению ВВП в сравнении с другими странами. Острый дефицит финансовых ресурсов для развития экономики и поддержки социальной сферы государство вынуждено покрывать за счет внутренних заимствований и сотрудничества с международными финансовыми организациями, удерживая при этом предельные показатели дефицита государственного бюджета и государственного долга.

Важным шагом в решении задач восстановления экономического роста, модернизации экономики Украины является принятие Программы социально-экономических реформ Украины на 2010-2014 г.г. Программа в комплексе охватывает задачи стабилизации экономического развития, повышения стандартов жизни, улучшения бизнес-климата, модернизации инфраструктуры и базовых секторов экономики, повышения эффективности государственного управления. Целью реформ является построение современной, устойчивой, открытой и конкурентоспособной в мировом масштабе экономики, формирование профессиональной и эффективной системы государственного

<sup>178</sup> Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи// Вісник НБУ. – 2009. – №11.

<sup>179</sup> Ковальчук Т. Негаразди стратегії фінансово-економічного розвитку України// Фінансовий ринок України. – 2010. - №4 (78).

управления, повышение благосостояния украинских граждан. Следует отметить, что направления реформирования экономики Украины, предусмотренные в Программе, декларировались во многих других программах, которые принимались предыдущими правительствами, отражались в требованиях международных финансовых организаций, поэтому проблема состоит в наличии политической воли, последовательности действий в осуществлении реформ и умении найти компромиссные решения при проведении непопулярных мер, сплотить общество и поддерживать доверие к политике Правительства со стороны как населения, так и предпринимательских структур.

Задачи, поставленные в Программе (до 2014 года достичь ежегодных темпов роста ВВП – 5%, снизить дефицит государственного бюджета до 2% ВВП, а темпы инфляции – до 5-6%), требуют проведения серьезных изменений во всех сферах жизнедеятельности общества. В нашем исследовании акцент сделан на интеграции денежно-кредитной и бюджетной политик, что связано с решением противоречивых задач. С одной стороны, необходимо обеспечить достаточные объемы бюджетных поступлений, увеличить объемы капитальных расходов, а с другой, – сократить уровень перераспределения ВВП через бюджет и внебюджетные фонды, удержать дефицит в заданных границах. О сложности решения этих задач свидетельствует тот факт, что удельный вес доходов сводного бюджета вместе с доходами внебюджетных фондов в ВВП составил в 2009 году 42,4%, что свидетельствует о значительной фискальной нагрузке на предпринимательскую деятельность, а дефицит государственных финансов с учетом рекапитализации банков и невозмещенного НДС достиг в 2009 году 11,5% ВВП<sup>180</sup>. Таким образом, главная задача бюджетной политики – содействовать росту ВВП, повышению эффективности использования ограниченных бюджетных средств, обеспечению выполнения государством своих функций и обязательств. Достижение этой задачи возможно в значительной степени при условии согласованных действий в рамках бюджетной и денежно-кредитной политик.

Интеграция бюджетной и денежно-кредитной политик должна базироваться на следующих принципах:

- системности, в основе которого лежит системный подход, предусматривает комбинированное, согласованное использование рычагов денежно-кредитной и бюджетной политик для достижения стратегической (стимулирование устойчивого экономического роста) и локальных (обеспечение стабильности национальной денежной единицы, ценовой стабильности, уменьшение дефицита бюджета, стабилизация банковской системы и т.д.) целей;

- взаимодействия и координации, который предусматривает обмен информационными потоками между Национальным банком, Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовым рынкам, Кабинетом Министров, Министерством финансов Украины, ранжирование задач и согласованность

---

<sup>180</sup> Программа економічних реформ України на 2010-2014 рр.

действий в достижении конечной цели – обеспечении устойчивого экономического роста;

- преемственности, что предполагает четкую траекторию общей стратегии, проводимой в сфере бюджетной и денежно-кредитной политик, независимо от изменений политической власти в стране и структуры аппарата управления;

- компромисс интересов – равновесие интересов оппонирующих сторон (НБУ, МФУ) за счет их симметричных уступок, руководствуясь интересами национальной экономики;

- инновационности – предусматривает разработку и использование инновационных инструментов, методов бюджетной и денежно-кредитной политик на основе накопленного отечественного и зарубежного опыта для использования наряду с уже апробированными инструментами, что позволит повысить общую их эффективность;

- экономической целесообразности – нахождения оптимального соотношения «эффективность – затраты» при проведении денежно-кредитной и бюджетной политик;

- принцип подчиненности бюджетной и денежно-кредитной политик задачам обеспечения финансовой безопасности государства.

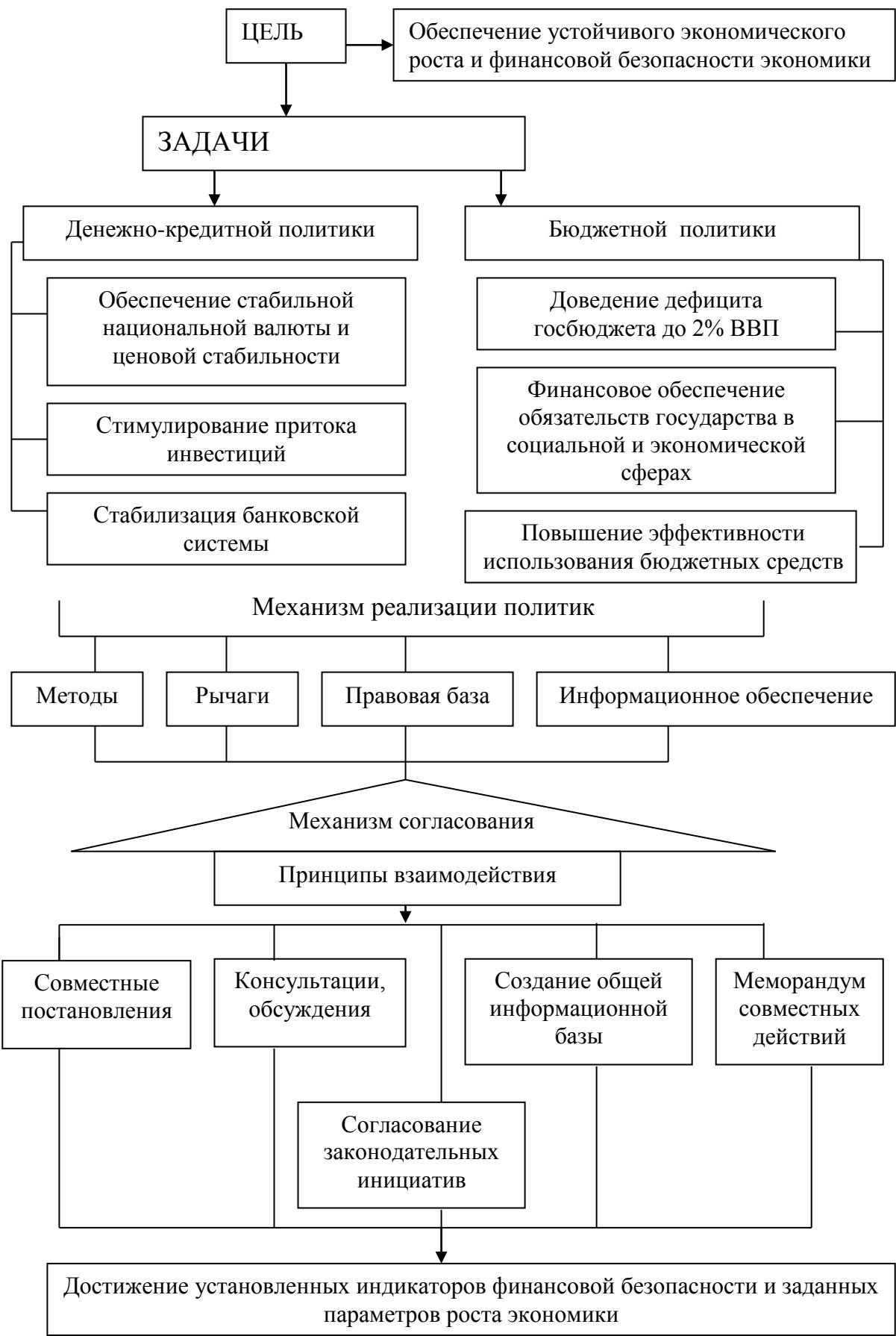
Данные принципы должны лечь в основу согласованности бюджетной и денежно-кредитной политик, структурно-логическая схема их взаимодействия приведена на рис.4.2.

Согласованность бюджетной и денежно-кредитной политики в русле преодоления негативных последствий финансово-экономического кризиса – залог повышения уровня финансовой безопасности страны в целом.

Эта согласованность должна проявляться в точках особой напряженности финансовой системы:

1. Выполнение внешних обязательств государства и предпринимательских структур. В 2009 году краткосрочный долг достиг 45 млрд. дол. и на 30% превышал международные резервы НБУ, что угрожало углублению кризиса не только в банковской системе, но и в экономике в целом. Ситуацию удержали в относительной стабильности благодаря займам МВФ и реструктуризации около 70% долгов, в основном, банковского и корпоративного секторов.

Выполнить обязательства возможно при условии активного сотрудничества с МВФ и получения от него очередного транша, реструктуризации части задолженности, использования бюджетных средств, стимулирования экспорта, привлечения займов под гарантии Правительства у МБРР, пересмотра политики НБУ относительно оздоровления банковского сектора.



**Рис. 4.2. Структурно – логическая схема взаимодействия бюджетной и денежно-кредитной политик**

Учитывая, что в 2010 году объем платежей за рубеж составит 30 млрд. дол.<sup>181</sup>, НБУ должен проводить жесткую политику и использовать непопулярные методы воздействия с целью предупреждения оттока иностранной валюты из страны и провоцирования нового витка инфляции. В связи с этим целесообразным представляется погашение/обслуживание корпоративных займов в национальной валюте и жесткий контроль за движением капитала.

2. Обеспечение сбалансированности государственного бюджета, его реальности, достаточности для выполнения государством своих функций в сфере социальной защиты, охраны окружающей среды, инновационно-инвестиционной деятельности, развития инфраструктуры и т.п.

Для Украины характерна низкая эффективность использования бюджетных средств, мобилизованных за счет допущения дефицита бюджета. А именно, их использование на текущее потребление в сочетании с многолетней практикой урезания затрат на научно-техническую деятельность, образование, охрану здоровья нации и окружающей среды усиливают отставание страны по важнейшим направлениям конкурентоспособности в глобализованном мире. В этой связи совместное использование рычагов бюджетной и денежно-кредитной политик предполагает управление дефицитом за счет эмиссии ОВГЗ, их монетизации НБУ в сочетании с мерами по сдерживанию инфляционных процессов, упорядочения валютно-финансовых потоков в банковском секторе, создания условий для наращивания внутренних депозитов и активизации инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики.

Значительные надежды относительно увеличение доходной части государственного и местных бюджетов, упорядочения фискальной деятельности государства полагаются на Налоговый кодекс, который находится в стадии обсуждения. В этом плане важно не спровоцировать действие парадокса бережливости, когда чрезмерные налоги на потребление, имущество и т.п. приводят к изъятию населением денежных средств из оборота, "бегство" капитала за границу, а в конечном итоге приведут к замедлению темпов роста производства материальных благ. Увеличение доходной части бюджета предполагает нахождение разумного компромисса между фискальным и долговым наполнением бюджета.

3. Активизация инвестиционной деятельности, которая является условием роста ВВП. Принимая во внимание риск роста бюджетного дефицита, необходимо увеличить объемы капитальных расходов в реальный сектор экономики в сочетании с принятием мер по повышению инвестиционной привлекательности страны. Это будет содействовать росту доверия со стороны частного сектора и иностранных инвесторов к правительственный инвестиционным программам в долгосрочной перспективе. Необходимо реанимировать модель бюджетной политики, направленную на ускорение

---

<sup>181</sup> Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні// Економіка України. – 2010. – №4.

инвестиционной деятельности, увеличение капитальных расходов, повышение их эффективности и направленности на инновационную составляющую развития. Учитывая превалирующую роль фондового рынка в перераспределении инвестиционных ресурсов, необходимо расширить спектр используемых финансовых инструментов на рынке ценных бумаг (за счет ипотечных облигаций, деривативов), улучшить инвестиционные характеристики украинских ценных бумаг (путем оптимального соотношения доходности-риска-ликвидности-защищенности), обеспечить эффективную защиту прав инвесторов (путем формирования единых унифицированных принципов и правил регулирования и надзора над фондовыми биржами, создания биржами консолидированной системы раскрытия информации про торговый процесс и его участников); стимулировать развитие финансового посредничества (страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных фондов и т.д.) в противовес монополии банковского сектора; создать на базе Национального Депозитария Украины Центральный депозитарий с целью обеспечения прозрачного и надежного порядка регистрации прав на ценные бумаги; повысить роль прямого (частного) инвестора путем использования системы электронных торгов, что повышает ликвидность и прозрачность рынка.

4. Стабилизация банковской системы. При выделении очередных траншей для рекапитализации банков необходимо ввести полный контроль и ответственность руководства банков за используемые средства, причем критерием эффективности использования средств должны быть инвестирование в долгосрочные инвестиционные проекты, способствующие экономическому росту, промышленность и сельское хозяйство. Поскольку в ином случае проедаются выделенные бюджетные средства (фактически – средства налогоплательщиков) и девальвируется национальная валюта.

5. Нельзя игнорировать один из основных принципов бюджетной и денежно-кредитной политики – ее прозрачность. Для этого необходимо ввести международные стандарты бухгалтерского учета в бюджетную сферу. Важную роль в этом плане может сыграть реализация общего с Международным банком реконструкции и развития проекта, получившего название «Проект модернизации государственных финансов», который внедряется на протяжении 5 лет 2008-2013 г.г. Модернизация государственных финансов предусматривает приближение системы управления государственными финансами к наилучшим мировым стандартам и практикам, что будет способствовать обеспечению стабильности бюджетной системы, общей финансовой безопасности. В рамках проекта предполагается усовершенствование законодательной базы, внедрение интегрированной информационной системы в сфере государственных финансов, модернизация системы бухгалтерского учета, укрепление местных финансов и рационализация межбюджетных отношений, усовершенствование формулы распределения объемов межбюджетных трансфертов и механизма формирования доходов местных бюджетов. В банковском секторе обеспечение принципа транспарентности должно проявляться в освещении в средствах массовой информации сведений об объемах и субъектах рефинансирования

(цель – отсутствие избирательности, равноправие), о количественных и качественных показателях деятельности банков, о собственниках банков, что будет стимулировать приток капитала со стороны субъектов частного бизнеса.

Несмотря на важность экономических, социальных, политических реформ для развития общества, все большее количество ученых, общественных деятелей обращает внимание на морально-этические аспекты их проведения. Попрание законодательных норм, жажда наживы, многочисленные коррупционные скандалы, финансовые аферы, политический цинизм – все это рождает в обществе апатию, неуважение к честному труду, бездуховность и в конечном итоге – неверие в перспективу построения социально-ориентированной экономики, справедливость, защищенность человека в этой стране. В этой связи актуальным является утверждение академика Гейца, что формирование идеалов и понимания, направленных на создание таких ценностей, как уважение к труду, стремление к честности и справедливости – главные задания модернизации борьбы с кризисом<sup>182</sup>. «Выход из кризиса требует формирования новой модели экономики, и в частности – новой модели государственного регулирования на новых морально-политических основах<sup>183</sup>.

В настоящее время ученые обращаются к наследию академии В. Вернадского, поскольку неосферная социально-экономическая теория утверждает принципы духовно-морального и ненасильственного прогресса общественного производства, которые должны лежать в основе создания эффективных механизмов хозяйствования, способных предупреждать обострение кризисных явлений.

«Осуществить глубокие экономические реформы и построить конкурентоспособное государство невозможно, не преодолев коррупцию, некомпетентность, бессмысленное противостояние, кумовство, манипулирование сознанием людей в пользу политических или клановых приоритетов»<sup>184</sup>.

Исходя из анализа и оценки экономических, социальных, политических процессов, происходящих в Украине, логично утверждать, что преодоление кризисных явлений во всех сферах жизнедеятельности требует включения в этот процесс активной деятельности и поддержки всего населения страны, его доверия к политике государства и государственным структурам.

#### **4.4. Территориальные особенности развития предпринимательства в разных регионах России**

В России, являющейся крупнейшей по территории страной мира, с давних времен огромное значение имел учет региональной специфики различных территориальных образований при определении перспектив эффективного социально-экономического развития страны. Так было и при

<sup>182</sup> Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні// Економіка України. – 2010. - №4.

<sup>183</sup> Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України// Економіка України. – 2010. - №7.

<sup>184</sup> Оскольський В. Про економічну політику сталого розвитку в Україні// Економіка України. – 2010. - №6.

директивно-приказной экономике, и в переходный от социалистических к рыночным отношениям период, и в условиях уже сформировавшейся, достаточно зрелой рыночной среды. Это и вполне понятно, т.к. каждый достаточно крупный регион отличается от других множеством социально-экономических параметров и характеристик, таких, как размер территории, демографические особенности, производственный, трудовой и природно-ресурсный потенциал, развитие информационной, энергетической, производственной и социальной инфраструктуры и пр.

Территориальные особенности существенно повлияли и на процесс развития предпринимательской деятельности в разных регионах России. Так, уже первые этапы осуществления приватизации государственной собственности – процесса, в ходе которого формируются предпосылки для развития рыночной конкуренции и создания многоукладной экономики – показали, что значительно различаются по темпам и качеству приватизированных предприятий индустриальные и аграрные районы. Лидирующие позиции в этом процессе последние годы занимают Центральный экономический район (20% от приватизированных предприятий в России), Поволжский (16%), Западно-Сибирский и Северный (по 12%), среди аутсайдеров Дальневосточный, Волго-Вятский и Центрально-Черноземный экономические районы (по 3-4%).

Такого рода различия связаны со множеством факторов, как объективного, так и субъективного характера. Так, большое влияние на соотношение секторов экономики по формам собственности оказывает отраслевая структура производства в регионе и его географическое положение. Как правило, доля государственного и смешанного секторов оказывается выше в тех регионах, в экономике которых значительную роль играет ВПК, а также в экстремальных и отдаленных регионах страны. Именно этим обстоятельством и можно объяснить то, что по числу занятых в государственном и муниципальном секторе на протяжении практически всего процесса формирования развитой рыночной среды в России лидировали такие её макрорегионы, как Европейский Север, Восточная Сибирь и Дальний Восток<sup>185</sup>. Кроме объективных факторов на процессы развития предпринимательства существенное влияние оказывают также и факторы субъективного характера, например, такие, как выбор варианта региональной стратегии социально-экономического развития.

В этой связи имеет смысл напомнить, что в условиях переходного к рыночным отношениям периода отмечались серьёзные различия в темпах формирования рыночной среды в зависимости от выбора территориальной модели рыночного реформирования. Так, как своего рода антиподы рассматривались нижегородский и ульяновский варианты формирования развитой рыночной среды<sup>186</sup>. Если политика администрации Ульяновской

<sup>185</sup> Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. М.: “Финансы и статистика”, 2002. – 584 с.

<sup>186</sup> Лузин Г.П., Павлов К.В. Патоэкономика, или общая теория переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний. Мурманск: Областное книжное издательство, 1999. – 584 с.

области выражалась в сдержанном отношении к приватизации, предпринимательству, частной торговле, если здесь упор делался на регулировании цен на основные продовольственные товары, а также запрете на вывоз за пределы области дотируемых товаров, то нижегородский вариант, наоборот, считался активно реформистским. Для него характерны:

- ✖ активная малая приватизация,
- ✖ приватизация ведомственного жилого фонда,
- ✖ интенсивное преобразование социальной инфраструктуры,
- ✖ активное содействие предпринимательству, торговле,
- ✖ отказ от регулирования потребительских цен,
- ✖ открытость региона и т.д.

Каждой из рассматриваемых моделей были присущи как позитивные, так и негативные аспекты и последствия. В частности, несмотря на то, что Ульяновская область не пользовалась в отличие от Нижегородской (где, напомним, ожидался быстрый рост экономики, которого так и не произошло) какими-либо заметными льготами за счет федерального бюджета, происходил значительный рост товарооборота в Ульяновской области при некотором его падении в Нижегородской, а также более быстрый рост в первом случае потребительских расходов. Однако в последнее время рост товарооборота в Ульяновской области замедлился.

Вместе с тем следует отметить, что те существенные различия, которые были характерны для различных региональных моделей реформирования российской экономики на первых этапах переходного периода исчезают по мере того, как рыночная среда по своим характеристикам приближается к стандартам, характерным для развитых стран. Иначе говоря, по мере развития рыночных отношений различие между разными региональными моделями и стратегиями нивелируются и сами эти модели приобретают все более унифицированный характер (разумеется, не следует и абсолютизировать этот процесс – по объективным причинам определенные социально-экономические различия между регионами, а тем самым и некоторые различия в стратегии их развития будут иметь место в любой момент времени). Причём необходимо добавить, что, как свидетельствует мировой опыт, процесс унификации различных региональных моделей по мере достижения экономики состояния развитости можно наблюдать не только в современной России, но и практически во всех развитых странах, т.е. этот процесс можно рассматривать как определенную закономерность.

Наблюдающиеся в последнее время в отечественной экономике уменьшение, стирание различий между вариантами экономического поведения, характерного для различных регионов, проявляющиеся в том числе и в выборе разных вариантов стратегий их развития, можно объяснить достаточно высокими темпами роста ВВП и принимаемыми руководством страны мерами по усилению вертикали власти и пресечению центробежных процессов (кстати, в настоящее время уже нет существенных различий в стратегии развития

упоминавшихся выше Нижегородской и Ульяновской областей). Всё это в конечном счете привело к усилению проявления межрегиональных хозяйственных взаимосвязей и снижению показателей дифференциации в уровне развития между разными субъектами федерации (здесь следует добавить, что именно с ростом благосостояния прежде всего связан процесс региональной унификации как в эффективно развивающихся постсоциалистических странах, так и в развитых капиталистических государствах в послевоенный период их функционирования (когда там быстро и эффективно развивалась разрушенная войной экономика), тогда как в условиях сильного экономического кризиса, наоборот, усиливается региональная дифференциация).

Всё большая однородность (если так можно выразиться) в региональной политике, проявляющаяся в том числе и в отношении процесса развития предпринимательства в разных регионах России, во многом объясняется также и происходящим в последние годы приведением нормативно-правовых и законодательных актов и документов в соответствие с общероссийскими требованиями. «Парад суверенитетов», характерный для первой половины 90-х годов XX века, во многом обусловил то, что законодательство и правовое нормотворчество (а в ряде республик и даже их Конституция) многих субъектов федерации по ряду значимых положений не только существенно стало отличаться от федеральных аналогов, но и даже им противоречить (в этой связи достаточно вспомнить правовые акты, принятые в начале 90-х годов в республиках Татарстан, Башкортостан, Саха-Якутия). Усиление вертикали власти, характерное для периода президентства В.В.Путина, выразилось в том числе и в требовании привести законодательство субъектов федерации, особенно в республиках и национальных округах в соответствии с федеральными требованиями. Всё это также позитивным образом сказалось на унификации территориальных моделей развития предпринимательских структур в разных регионах Российской Федерации.

Таким образом, можно видеть, что на темпы и уровень развития предпринимательства в различных регионах России существенное влияние оказывает большое количество разнообразных условий и факторов: экономических, политических, социальных, демографических и пр., причём наряду с объективными существенное значение имеют и субъективные факторы. С системных, комплексных позиций оценить степень привлекательности разных регионов для развития в них предпринимательских процессов и структур позволит использование группировки регионов, выявляющей степень привлекательности предпринимательского климата.

Одна из первых попыток в нашей стране осуществить исследование предпринимательской привлекательности регионов России была реализована в книге «Предпринимательский климат регионов России» (1997 год), написанной специалистами из МГУ, Экспертного института, Аналитического центра

Президента РФ и ряда других организаций<sup>187</sup>. В ней рассматривается методика определения рейтинговых оценок, которые, несмотря на некоторую условность и субъективность, всё же позволяют подразделить субъекты Федерации на различные типологические группы по степени привлекательности предпринимательского климата.

В соответствие с методикой сделаны расчет и анализ интегрального индекса количественной оценки предпринимательского климата российских регионов (без Чечни, Ингушетии и автономных округов, по которым нет полного круга данных) по 10 факторам:

- природно-ресурсный потенциал;
- демографическая ситуация;
- экономический потенциал;
- уровень экономического развития;
- экономическая активность;
- уровень жизни населения;
- состояние региональных финансов;
- ход экономических реформ;
- политическая ориентация избирателей;
- устойчивость и влиятельность региональных властей.

Каждый факторный индекс региона определяется на основании группы показателей, отнесенных к среднероссийскому значению. Интегральный индекс рассчитывается как среднее арифметическое из 10 факторных индексов.

В результате было выделено 5 групп:

- группа с высокой и очень высокой степенью привлекательности предпринимательского климата;
- группа выше средней привлекательности предпринимательского климата;
- группа со средней привлекательностью предпринимательского климата;
- группа ниже средней привлекательности;
- группа с низкой привлекательностью предпринимательского климата.

Самый высокий рейтинг в последнее время у Москвы, кроме этого субъекта Федерации в первую группу попали также Тюменская область, Самарская область, Красноярский край, Свердловская область, город Санкт-Петербург, Белгородская область, республика Татарстан и Башкортостан и пр.(в этой группе всего насчитывается 14 субъектов). Во вторую группу вошли такие субъекты РФ, как Кемеровская область, Краснодарский край, республика Саха(Якутия), Ростовская область и ряд других (всего 11 субъектов). В третью группу в последнее время включают Приморский край, Удмуртскую республику, Курскую область и т.д.(всего в этой группе 19 субъектов). В четвертую группу, включающую 21 субъект РФ, входят Мурманская область, Тамбовская область, республики Бурятия и Карелия и т. д. И, наконец, в пятую,

---

<sup>187</sup> Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей / Научн.рук. А.М.Лавров. М.: Начала-пресс,1997. – 387 с

самую последнюю группу, попали, преимущественно, различные республики – Алтай, Адыгея, Дагестан, а также Ивановская область и пр.

Перспективы развития предпринимательства в разных регионах во многом будут определяться их конкурентными возможностями, которые зависят от социально-экономических, научно-технических, экологических и иного рода условий. Исследование проблем о конкурентных позициях региона особенно актуально в преддверии вступления России в ВТО. В настоящее время методология оценки конкурентоспособности регионов всё ещё находится в стадии разработки, вместе с тем в этой области уже получены определённые существенные результаты. Так, для регионов Сибири специалистами СО РАН была проведена экспертная оценка по 20 конкурентным позициям и по 10-балльной системе, показавшая, что наиболее надёжными конкурентными позициями в Сибири обладают Тюменская, Кемеровская, Томская, Иркутская, Новосибирская области и Красноярский край. К основным факторам, влияющим на конкурентоспособность региона, относится его географическое положение, транспортная оснащённость, научно-технический потенциал, обеспеченность ресурсами, информационная среда, масштабы ВПК, энергетическая обстановка и ряд других. При проведении экспертной оценки учитывались также региональные барьеры для входа конкурентов на рынки. В частности, было выявлено, что в Сибири к барьерам и ограничениям, блокирующим реализацию её конкурентных преимуществ, относятся удорожающие ценовые факторы, прежде всего, связанные с транспортными затратами, слабая инфраструктурная обустроенност, ограничения экологического характера, весьма низкая инженерно-техническая освоенность территории.

В этой связи следует добавить, что подобные ограничения, блокирующие реализацию конкурентных преимуществ, характерны также и для такого важного в стратегическом отношении региона, каковым является Дальний Восток. Так, в частности, о весьма низком уровне транспортной обеспеченности этого региона свидетельствуют следующие данные: если на 1000 км. кв. территории в Центральном экономическом районе приходится 27 км. железных дорог общего пользования, то на Дальнем Востоке – 1,1 км. В этом плане слабая обеспеченность характерна также и для Европейского Севера, тогда как Северо-Западный и Северо-Кавказский регионы России отличаются высокой транспортной обеспеченностью.

Насколько велико влияние транспортных затрат на оценку уровня конкурентоспособности региона показывает, например, то, что продукция лесного хозяйства Красноярского края, являющегося одной из отраслей специализации этого региона, неконкурентоспособна при перевозках за Урал и находится на грани конкурентоспособности при транспортировке через Дальний Восток. Существенно выросла в последнее время и доля транспортных затрат в себестоимости металлопродукции: если в условиях социалистической экономики она не превышала 4%, то в настоящее время она достигает 20%, а с учетом затрат на перевозку сырья – до 40%. В результате в регионах из-за больших расходов на перевозки усилилась тенденция к замыканию на

внутрирайонных связях, т.е. к региональной автаркии. В перспективе всё это может привести к обрыву традиционных экономических связей, в частности, между европейскими и восточными регионами страны. Кроме транспортной составляющей на конкурентоспособность регионов влияют и иные факторы.

В настоящее время производство конкурентоспособной качественной массовой продукции обрабатывающей промышленности (машиностроительной, химической и др.) для отечественного и внешнего рынка способны развернуть, прежде всего, районы Центра, Северо-Запада, Поволжья, Урала и Западной Сибири. Повышение уровня региональной конкурентоспособности тесно связано с созданием условий для улучшения инвестиционного климата этого региона. Формирование благоприятного инвестиционного климата зависит от многих факторов, таких, как энергетическая обеспеченность территории, емкость внутреннего рынка, инфраструктурная обеспеченность территории, наличие широкой коммуникационной сети (транспорта, связи, информатики), географическое положение (например, приграничный статус региона), производственный, финансовый потенциал, демографическая ситуация в регионе, образовательно-культурный уровень населения, создание стабильной правовой основы, формирование благоприятной налоговой и кредитной среды (заметим, что перечисленные факторы подобны тем, что в комплексе характеризуют инвестиционный климат страны). В отношении последнего фактора следует добавить, что в некоторых субъектах Федерации (например, в Новгородской области с 1994 года) действуют региональные законы о налоговых льготах предприятиям и организациям, находящимся на их территории.

Одним из важнейших препятствий для решения проблемы создания благоприятного инвестиционного климата в регионах России является весьма низкий уровень развития инфраструктуры. Как показывают некоторые исследования, уровень обеспеченности основными элементами рыночной инфраструктуры в России составляет от 6,7% до 25,2% от уровня США<sup>188</sup>. Как правило, для регионов со сравнительно высокой инвестиционной активностью характерно повышенное использование долгосрочных кредитов, которые в основном используются для капитальных вложений, в том числе на реконструкцию и техническое перевооружение основных фондов. В России повышенная инвестиционная активность характерна для следующих разновидностей регионов:

- финансовоёмких, таких, как Москва, Санкт-Петербург, Тюменская, Самарская, Волгоградская области;
- регионов, добившихся особых налогово-бюджетных отношений с Центром – к ним относятся республики Татарстан, Башкортостан, Саха – Якутия;

---

<sup>188</sup> Новоселов А.С. Теория региональных рынков, Новосибирск: “Сибирское соглашение”, 2002. – 448 с.

- слаборазвитых, в значительной мере существующих за счет федеральных дотаций (в эту группу входят, например, некоторые республики Северного Кавказа – Дагестан, Ингушетия и т. д.)

В региональном разрезе рост объёмов инвестиций в основной капитал в начале XXI века был отмечен во всех федеральных округах России кроме Южного<sup>189</sup>. Наиболее высокие темпы роста наблюдались в Дальневосточном (137,3%), Северо-Западном (118,2%) и Сибирском (113,3%) федеральных округах. В Дальневосточном федеральном округе увеличение объёмов инвестиций обеспечили Сахалинская область, Чукотский АО, Еврейская автономная область и Камчатская область; в Северо-Западном – Калининградская и Новгородская области; в Сибирском – Алтайский край и Республика Бурятия. Наибольший удельный вес в общем объёме инвестиций в основной капитал в последнее время занимают Центральный (24,4%), Уральский (20,5%) и Приволжский (15,7%) федеральные округа. Почти половина инвестиций в основной капитал Центрального федерального округа приходилась на Москву.

Среди субъектов Российской Федерации наибольший рост объёмов инвестиций в основной капитал был отмечен в Сахалинской области (в 2,2 раза), Чукотском АО (176%), Калининградской (168,8%), Камчатской (166%) и Новгородской (162,5%) областях. Несмотря на рост инвестиций в основной капитал в последние годы, об их острой нехватке можно судить по состоянию основных фондов. Степень физического и морального износа всех основных фондов по крупным и средним организациям в последнее время составляла 49,5%, по промышленности этот показатель составил 52,9%, сельскому хозяйству 49,0%, строительству – 43,9%, транспорту – 57,8%, а в торговле и общественном питании – всего 27,7%. Такая ситуация является следствием недостаточных темпов обновления основных фондов. Если в доперестроечные годы коэффициент обновления основных фондов составлял от 7% до 11%, то весь последующий период его уровень оставался в пределах 1,1-1,8%. Доля машин и оборудования в возрасте до 5 лет на начало 2005 года была в 4,4 раза меньше, чем в 1990 году, одновременно доля наиболее старого оборудования, прослужившего более 20 лет, продолжала увеличиваться и достигла уровня 44,9% против 15% в 1990 году. Высокая степень физического и морального износа основного капитала, неблагоприятная возрастная структура парка машин и оборудования, транспортных средств является одним из главных ограничений экономического роста, развития предпринимательства, повышение конкурентоспособности продукции и увеличение объёмов иностранных инвестиций.

Более трети (а ещё совсем недавно более 65%) всех иностранных инвестиций, поступающих в Россию, приходится на Центральный экономический район, подавляющая часть которых приходится на Москву. Для зарубежных инвесторов привлекательны такие макрорегионы, как Северо-

---

<sup>189</sup> Кузнецов С.В. Инвестиционный рынок: состояние и тенденции // Журнал “Регион: Политика. Экономика. Социология”. . – 2004. . – №2-3. – С. 64-69.

Западный, Западная Сибирь и Дальний Восток. Однако в целом иностранные инвестиции составляют всего 3% от общего объёма капиталовложений<sup>190</sup>. Наиболее высок удельный вес инвестиций из федерального бюджета в Центральном экономическом регионе, на Северном Кавказе и Дальнем Востоке, из региональных бюджетов – в Центре, Волго-Вятском экономическом районе и на Дальнем Востоке, а из внебюджетных фондов – на Северо-Западе, Европейском Севере и в Западной Сибири. Правда, необходимо добавить, что доля государства и муниципалитетов в инвестициях незначительна: федерального бюджета – 4-5% (однако в слаборазвитых регионах доходит до 30-60%), региональных и местных бюджетов – около 10%. По доле государственного сектора в инвестициях выделяются регионы Северо-Запада, Центра, Восточной Сибири и Дальнего Востока, частного сектора – регионы Европейского Севера и Волго-Вятского района, а также смешанного сектора – регионы Западной Сибири, Европейского Севера и Поволжья. Таким образом, развитие предпринимательства зависит от инвестиционных возможностей федерального и регионального бюджетов, внебюджетных фондов, объёма зарубежных инвестиций.

Одним из существенных сдерживающих факторов формирования развитой рыночной среды является недостаточно высокий уровень обеспеченности финансово-кредитной инфраструктуры, который в России в среднем в 7,3 раза ниже, чем в США. Важно и то, что рыночная инфраструктура крайне неравномерно развита по регионам страны. Так, значительная часть кредитно-финансовой инфраструктуры сосредоточена в Москве, где плотность банковской сети составляет 15,6 единицы на 100 тысяч человек. В других регионах России плотность банковской сети существенно ниже – от 3,9 до 6,9 единицы. Обеспеченность объектами торгово-складской инфраструктуры в этих районах в 1,6 -3,6 раза ниже, чем в Московской области. В Москве находится около трети крупных российских банков, а по масштабам банковских операций её доля составляет 60%. В основном банки сосредоточены в Центральном (26%), Северо-Кавказском (12%), Уральском (12%), Западно-Сибирском (10%) и Поволжском (10%) экономических районах.

Таким образом, уровень развития банковской инфраструктуры в отдельных регионах России почти в 3 раза ниже, чем в Москве. Самые низкие значения коэффициента плотности банковской сети – в Центрально-Черноземном (3,9 единицы на 100 тысяч человек населения), Северо-Западном (4,1), Волго-Вятском и Уральском (4,2), Поволжском (4,8), Западно-Сибирском (4,9), Восточно-Сибирском (4,7) районах (напомним, что в Москве – 15,6 единиц на 100 тысяч человек населения). Недостаточно высокий уровень развития рыночной инфраструктуры сдерживает развитие деловой активности во многих отраслях экономики, не способствует развитию малого бизнеса и привлечению иностранного капитала.

---

<sup>190</sup> Лузин Г.П., Павлов К.В. Патоэкономика, или общая теория переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний. Мурманск: Областное книжное издательство, 1999. – 584 с.

Рассматривая вопрос об особенностях развития предпринимательских структур в разных регионах, необходимо отметить, что сами эти структуры весьма неоднородны – в частности, различают крупный, средний и мелкий бизнес. Так, как показывает анализ развития разных форм собственности и форм хозяйствования в странах с развитой рыночной экономикой, соотношение между тремя крупными социально-экономическими секторами (укладами): государственным сектором, сектором малого и среднего бизнеса и сектором крупного частного бизнеса близко к оптимальному<sup>191</sup>. Для стабильного и эффективного развития экономики удельный вес государственного сектора в ВВП должен составлять приблизительно 15-25%, что позволяет содержать необходимые для функционирования общества, но нерентабельные производства, развивать наукоёмкие отрасли, элементы производственной и социальной инфраструктуры и т.п. На долю малого и среднего бизнеса в ВВП развитых государств с рыночной экономикой приблизительно приходится 30-40%, а на долю крупного бизнеса – 35-50%.

Таким образом, высокий уровень эффективности развитой рыночной экономики непосредственно связан с относительно небольшой долей государственной собственности, необходимой, прежде всего для содержания низкорентабельных, но нужных для нормального функционирования общества производств. Высокоэффективное производство в развитых странах во многом также обусловлено большой долей малых и средних фирм, что придаёт гибкость и маневренность социально-экономическим процессам. В секторе же крупного частного бизнеса концентрируются огромные объёмы производства (как правило, в ведущих, базисных отраслях экономики), что обеспечивает устойчивость и стабильность функционирования системы общественного воспроизводства в развитых государствах. Таким образом, структура форм хозяйствования в развитых капиталистических странах определяет такой каркас экономики, который позволяет осуществляться высокоэффективному производству. Такой экономический каркас, такая структура форм хозяйствования, обеспечивая гибкость, устойчивость и маневренность социально-экономической системе, является результатом длительной эволюции капитализма к достижению высокой эффективности; эволюции, во многом обусловленной развитием рыночных форм конкуренции.

Итак, можно констатировать, что в настоящее время удельный вес определённого экономического сектора, определённой формы хозяйствования в создании национального продукта в разных развитых капиталистических странах приблизительно одинаков, причём каждая из основных форм хозяйствования занимает определённую «нишу» и выполняет свою функцию в общей системе социально-экономических отношений и взаимосвязей.

Поскольку речь идет лишь о приблизительной сопоставимости, идентичности структуры форм хозяйствования в разных развитых странах,

---

<sup>191</sup> Павлов К.В. О структуре форм собственности в развитой рыночной экономике // В книге “Социально-экономические проблемы переходного общества: из практики стран СНГ”/ Под ред. члена-корр. РАН К.И. Микульского. М.: “Наука”. 2000. – С. 40-49.

вследствие огромного разнообразия географических, этнических, экологических, социальных, производственных условий в каждой конкретной стране эти пропорции весьма специфичны (т.е., иначе говоря, сопоставимость, идентичность структуры форм хозяйствования проявляется лишь в среднем – в форме тенденции и поэтому пропорции осуществляются лишь в определённых пределах, в действительности же эти пропорции в разных развитых государствах могут значительно варьировать).

Всё это тем более справедливо в отношении показателей, характеризующих структуру форм собственности и форм хозяйствования в разных регионах страны. Исследуя вопросы развития предпринимательства в разных регионах, большое значение имеет учет территориальной специфики структуры форм хозяйствования, т.к. от этого зависит результативность работы производственно-комерческих организаций в этих регионах. Так, в России преобразование крупных государственных предприятий в акционерные общества, являющиеся одними из основных коммерческо-организационных структур крупного предпринимательства, получило наибольшее распространение (свыше 50% основных фондов) в районах Поволжья, Урала и Сибири, специализированных на отраслях тяжёлой индустрии.

Формирование структуры форм собственности самым непосредственным образом связано с процессом приватизации, о некоторых территориальных особенностях которого уже ранее упоминалось. При анализе итогов процесса разгосударствления, вследствие чего в значительной степени проявились разные направления и формы предпринимательства, нередко можно выделить случаи отрицательных последствий неконтролируемой приватизации и предпринимательской деятельности, что негативно сказывается на экономике многих регионов России. К ним относятся:

- возникновение угрозы растаскивания мощностей стратегического характера;
- усиление опасности хищнического использования природных ресурсов, уклонение от проведения экологических мероприятий;
- сокращение численности работников на приватизированных объектах и рост безработицы;
- опасность нарушения сложившихся межрегиональных связей
- угроза разрушения технологических и производственно-кооперационных цепочек индустриальных комплексов (комбинаты, промузлы, территориально-производственные комплексы) и некоторые другие.

Так, некоторые ТПК Сибири уже испытали последствия ошибочных подходов к приватизации. В зоне Севера России в силу экстремальных условий жизни и труда удельный вес государственной собственности должен быть выше, чем во многих других регионах<sup>192</sup>. Непродуманная стратегия приватизации в этом регионе привела к тому, что частные фирмы, работая нередко хуже по сравнению с функционирующими здесь государственными

---

<sup>192</sup> Северный экономический район: проблемы, тенденции, перспективы развития / Под ред. Г.П. Лузина. СПб.: "Наука". 1992. – 256 с.

предприятиями, по существу стали просто присваивать себе дифференциальную ренту, лишая государство огромных доходов, которые принадлежат ему как собственнику природных ресурсов Севера. Изменение ситуации в этой сфере может привести к существенному изменению в системе межбюджетных отношений, в связи с чем возрастут возможности поддержки нуждающихся отраслей и регионов Севера.

Процесс разгосударствления способствовал тому, что в России в начале 90-х годов XX века стал достаточно быстро развиваться малый и средний бизнес, однако в последнее время расширение этого уклада существенно замедлилось. В настоящее время малое предпринимательство даёт приблизительно 12% ВВП страны, что значительно меньше приведённых выше оптимальных значений, характерных для развитых стран. И это несмотря на то, что ещё в 1994 году была принята Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства, а в каждом субъекте РФ образован фонд развития малого бизнеса.

Недостаточно высокие показатели развития малого бизнеса в России, несмотря на предпринимаемые усилия, во многом объясняются объективными особенностями отечественной экономики: гипертрофированным развитием добывающих отраслей, суровыми природно-климатическими условиями (около 70% территории России относится к северным экстремальным регионам), необходимостью интенсивного развития объектов производственной и социальной инфраструктуры и пр. Поскольку малый бизнес преимущественно развивается в таких отраслях, как торговля, общественное питание, ремонтные производства, сфера услуг, вспомогательные и обслуживающие производства, понятно, что российская специфика не очень способствует развитию малого бизнеса. В настоящее время более 40% малых предприятий России функционирует в сфере торговли и общественного питания и около 35% – в промышленности и строительстве. В производство промышленной продукции наибольший вклад вносят малые предприятия Центрального экономического района (около 30%), Поволжья и Урала (более 10%). В большинстве регионов России в малом бизнесе преобладает частный сектор, а в таких областях, как Самарская, Свердловская и Омская его доля составляет более 90%.

Таким образом, численность предприятий малого бизнеса в настоящее не удовлетворяет требованиям растущей экономики страны. Такое положение во многом объясняется тем, что мелкие предприятия, по существу, предоставлены сами себе, организуя свою деятельность на основе принципа самодостаточности и самофинансирования<sup>193</sup>. Правда, уже более 10 лет функционируют различные фонды развития малого бизнеса как на федеральном, так и на региональном уровне, однако выделяемых средств явно недостаточно для того, чтобы радикально изменить ситуацию в этой области к лучшему.

---

<sup>193</sup> Чапек В.Н. Экономика организаций малого предпринимательства / Ростов-на-Дону: "Феникс", 2004. 384 с

В результате количество малых предприятий за последнее время несколько снизилось, причём начиная с 1995 года, их количество то немного увеличивалось, то снова сокращалось<sup>194</sup>. Вместе с тем роль и место малого бизнеса в отечественной экономике трудно переоценить. Полученная малым бизнесом прибыль составляет пятую часть всей прибыли, полученной экономикой страны. Каждый вложенный в малый бизнес рубль приносит 1,35 рубля прибыли, в то время, как в целом по экономике – 0,73 рубля. Совокупный вклад фермерских и подворных хозяйств в валовое производство продовольствия в России составляет около 20%. Численность работников малых предприятий составляет 6,6 млн. человек (8,6% всего занятого населения). Кроме того, около 5 млн. россиян занимаются частной предпринимательской деятельностью. В общем количестве экономически активного населения это составляет около 17%. Однако рентабельность продукции и активов у крупных и средних предприятий в среднем выше, чем у мелких. Так, за период с 1997 года по 2005 год рентабельность продукции и активов в малом бизнесе снизилась с 5,7% и 6,6% до 1,6% по обоим признакам, а в совокупности у крупных и средних предприятий она, наоборот, за этот же период увеличилась – соответственно с 6,2% до 18,3% и с 3,0% до 14,8%.

Результативность использования основных фондов на малых предприятиях в большинстве отраслей экономически выше, чем по отрасли в целом: выпуск продукции в промышленности в расчете на 1 рубль основных фондов по малым предприятиям в 2,2 раза превысил этот показатель в целом по промышленности, в строительстве – в 1,9 раза, в торговле – в 1,5 раза.

Изменение количества малых предприятий в региональном аспекте происходит крайне неравномерно. Практически в каждом федеральном округе можно выделить как регионы, в которых произошло увеличение числа малых предприятий, так и наоборот – регионы, где произошло их уменьшение. Например, в Центральном федеральном округе кроме Москвы и Московской области существенный рост малых предприятий фиксируется также и в Белгородской, Липецкой, Костромской, Рязанской и Тамбовской областях. В Ярославской же, Тульской, Калужской и Ивановской областях, наоборот, количество малых предприятий уменьшилось. В Приволжском федеральном округе лидерами роста малых предприятий стали Пензенская и Самарская области. Заметный рост фиксируется также и в республиках Башкортостан, Мордовия и Марий Эл. Снижение же численности малых структур в последнее время произошло в Пермской и Нижегородской областях, а также в республике Чувашия. В Северо-Западном федеральном округе рост числа малых предприятий отмечался в Санкт-Петербурге, в Псковской, Вологодской, Новгородской, Мурманской, Архангельской и Калининградской областях, тогда как в республиках Коми и Карелия, а также в Ленинградской области количество малых предприятий уменьшилось.

---

<sup>194</sup> Экономика отрасли / Под ред. проф. А.С. Пелиха. Ростов-на-Дону: "Феникс", 2003. – 517 с.

Феноменальной даже по отношению к столичным округам оказалась деятельность малого бизнеса в Южном федеральном округе, удельный вес которого по России в целом в структуре доходов от малого предпринимательства за период с 1997 по 2005 годы вырос с 4,7% до 23,0 %. Здесь более высокие показатели, чем даже в Северо-Западном федеральном округе, причём малые предприятия здесь занимают весьма престижные «ниши» современного рынка. Причём, если Южный округ формировал свои приоритеты постепенно, то Приволжский федеральный округ – наоборот: если в 1997 году его доля в структуре доходов от малого предпринимательства составляла 15,4 %, то в 2005 году – всего лишь 3,9 %.

Учитывая, что из общего количества малых предприятий, как правило, более 90% приходится на долю частных организаций, сокращение числа малых структур существенно сказывается на уровне предпринимательства в регионе. В этой связи отметим, что инвестиции являются одной из составляющих, благоприятно влияющих на стабильное и прогрессивное развитие экономики малых предприятий. Так, в Центральном федеральном округе объём инвестиций в основной капитал малых предприятий в 2005 году по сравнению с 1997 годом увеличился в 2,7 раза. Причем превалирующая их концентрация наблюдается в Москве и Московской области. Из остальных субъектов федерации, входящих в этот округ, наибольший рост объёма инвестиций в малый бизнес произошел в Тверской области (на 59,7%), а наибольшее снижение – во Владимирской области (на 23,2%). В Северо-Западном федеральном округе объёмы инвестиций в малый бизнес более всего увеличились в Калининградской, Псковской и Вологодской областях – приблизительно в одиннадцать, шесть и пять раз соответственно.

К наиболее серьёзным проблемам в организации своей деятельности представители малого бизнеса склонны относить: пробелы в действующем законодательстве (особенно в налоговом), нехватку ресурсов (прежде всего финансовых), сложность доступа к деловой информации, неурегулируемость вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе, отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя<sup>195</sup>. Повышению эффективности предпринимательской деятельности на своих территориях могут способствовать властные структуры субъектов федерации и органы местного самоуправления. В их распоряжении имеются довольно широкие возможности для стимулирования предпринимательской активности. К их числу относятся льготное налогообложение, предоставление кредитов и субсидий, создание фондов развития малого бизнеса, совместное (паевое) финансирование, организация бизнес-инкубаторов и т. д. При этом в современных условиях исключительно важное значение приобретает выборочный характер использования механизмов поддержки предпринимательских структур. Региональным и местным органам власти имеет смысл поддерживать прежде всего жизнеспособные хозяйствственные

---

<sup>195</sup> Игнатов В.Г., Рудой В.В. Местное самоуправление (изд. 2-е, доп. и перераб.). Ростов-на-Дону: «Феникс», 2003. – 379 с

структуры, деятельность которых соответствует целям социально-экономической политики развития территории. Поэтому преимущественное право на поддержку имеют экономически устойчивые субъекты малого предпринимательства, производственный профиль которых соответствует целям развития территории.

Соотношение, структура форм собственности и форм хозяйствования в каждом конкретном регионе определяются многими условиями и факторами объективного и субъективного характера (ранее уже отмечалось, что по мере повышения уровня развитости экономики страны происходит унификация моделей регионального развития, т.е., иначе говоря, стираются различия в выборе моделей развития различных территорий страны, что, прежде всего, объясняется снижением роли субъективных факторов). Среди условий и факторов можно выделить общие и специфические (к общим, например, относится обязательное наличие в каждом регионе трех вышеупомянутых социально-экономических секторов, укладов, а к специфическим – соотношение между ними в конкретном регионе).

Особенно большое влияние на региональную структуру форм собственности оказывают следующие специфические факторы и условия:

- географическое положение региона,
- отраслевая структура его экономики,
- выделение отраслей специализации, вспомогательных и обслуживающих отраслей и производств и некоторые другие.

Это во многом объясняется тем, что, как уже ранее отмечалось, каждая из форм хозяйствования занимает определённую «нишу» (т.е. малые предприятия, например, наиболее эффективны в сфере услуг, ремонтном производстве, торговле и общественном питании, тогда как акционерные общества – в базовых отраслях промышленности).

Так, например, к отраслям рыночной специализации Приволжского федерального округа относятся такие отрасли, как машиностроение, топливная промышленность, электроэнергетика, химическая промышленность, черная и цветная металлургия. К отраслям, дополняющим территориальный комплекс, относятся лесная промышленность, промышленность строительных материалов, АПК. Характерной особенностью структуры промышленности данного округа является большая доля предприятий ВПК<sup>196</sup>. В Южном федеральном округе к отраслям специализации относятся машиностроительный комплекс, АПК, курортно-рекреационный комплекс, а к дополняющим комплекс отраслям относятся топливно-энергетический комплекс, транспорт, металлургический комплекс, химическая промышленность. Аналогично можно выделить отрасли специализации как в других федеральных округах, так и в субъектах Федерации. Например, в Удмуртской республике к ведущим

---

<sup>196</sup> Региональная экономика / Под ред. Т.Г. Морозовой (3-е изд., перераб. и доп.). М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2003. – 519с.

отраслям экономики относятся машиностроение и металлообработка, лесная промышленность, АПК, транспорт<sup>197</sup>.

Развитие предпринимательства в конкретном регионе зависит также и от того, относится ли данный регион к группе проблемных (т.е. встречаются ли на его территории особые аномалии). Так, особую проблемную зону, охватывающую регионы, неоднородные по своему социально-экономическому положению, но имеющие ряд общих острых проблем, образуют территории Севера (нередко называют эти территории зоной Севера). Причём, использование такого рода северных зон имеет большое значение не только для России, но и для экономики некоторых других стран. Например, просто огромное значение имеет использование ресурсов северных регионов для эффективного развития экономики Канады<sup>198</sup>. Что касается России, то достаточно сказать, что около 70% территории страны относится к зоне Севера<sup>199</sup>.

Основными качественными признаками проблемных регионов являются:

- особая кризисность проявления той или иной крупной проблемы, создающая угрозу социально-экономическому положению в стране, политической стабильности, экономическому равновесию;
- наличие ресурсного потенциала (производственного, научно-технического, трудового, природного), использование которого особенно важно для национальной экономики;
- особое значение геополитического и геоэкономического положения региона для стратегических интересов страны;
- недостаток у региона собственных финансовых ресурсов для решения проблем общегосударственного и мирового значения<sup>200</sup>.

Выделяют несколько типов проблемных регионов. По степени остроты важнейших проблем на основе системы индикаторов выделяют кризисные районы. В настоящее время на территории России выделяются 4 кризисных пояса:

- Центральный;
- Южный;
- Уральский;
- Восточный.

Как можно видеть, к проблемным регионам могут относиться не только субъекты федерации в целом, но и отдельные их части, сопредельные части нескольких субъектов федерации и даже территории, вмещающие несколько субъектов федерации.

---

<sup>197</sup> Экономическая география России: Учебник (изд. перераб. и доп.) / Под. ред. акад. В.И. Видяпина и проф. М.В. Степанова. М.: “ИНФРА-М”, 2005. – 568 с.

<sup>198</sup> Страйк. Дж. Государственные финансы Канады / Пер. с англ. М.: “Экономика”, 2000. – 399 с

<sup>199</sup> Павлов К.В. Особенности рыночной стратегии на Севере / Журнал “Общество и экономика”. – 1999. – № 2. – С. 133-146.

<sup>200</sup> Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. 2-е изд. М.: “ГУ ВШЭ”, 2001. – 495 с

С точки зрения региональной экономической политики главными типами проблемных регионов являются: отсталые (слаборазвитые) и депрессивные, а также пограничные. Российское пограничье делится на 7 зон, в том числе 2 старые и 5 новых. Выделяют норвежско-финляндское приграничье, балтийское приграничье, белорусское, украинское, северо-кавказское приграничье, казахстанское, а также восточно-сибирское и дальневосточное приграничье. Как правило, приграничный статус региона предполагает более интенсивные, чем обычно, хозяйствственные контакты с сопредельными территориями пограничных государств, однако степень этой активности в разных приграничных районах сильно варьирует и во многом зависит от потенциала приграничного государства и выбранного варианта стратегии его развития. Так, если в Мурманской области и Республике Карелия немало совместных предприятий с бизнесменами соответственно из Норвегии и Финляндии, а на Дальнем Востоке – с бизнесменами из Японии и Китая, то в Белгородской области, граничащей с Харьковской и Луганской областями Украины таких совместных предприятий гораздо меньше, что объясняется сравнительно невысоким потенциалом Украины по сравнению с развитыми государствами. Более того, их число сократилось после так называемой «оранжевой» революции, произошедшей на Украине. Таким образом, приграничный статус региона по-разному оказывается на его предпринимательской активности. В заключение необходимо отметить, что в соответствии с вышеизложенным особенности развития предпринимательских структур в разных регионах России определяются многочисленными и разнообразными факторами: географическими, природно-климатическими, структурными, экономическими, социальными и рядом других.

## РАЗДЕЛ 5

### ПРИОРИТЕТЫ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ГОСУДАРСТВА РАЗВИТИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

#### 5.1. Финансовая стратегия страховых организаций в системе антикризисных механизмов обеспечения устойчивого развития национальной экономики

В рыночной экономике страховым организациям принадлежит важная роль перераспределения валового внутреннего продукта за счет собранных со страхователей страховых взносов и сформированных из них страховых резервов при наступлении страховых случаев. Страховыми случаями могут быть различные форс-мажорные обстоятельства, такие как стихийное бедствие, пожар, удар молнии, град, ливень, затопление, засуха, заморозки, несчастные случаи, смерть, болезнь, не возврат кредита, грозящее банкротство и другие. Страховые случаи оговариваются в законе или правилах страхования. Если со страхователем – человеком или субъектом хозяйствования – происходит страховой случай, то при этом важно своевременно получить финансовую поддержку в виде страхового возмещения или страхового обеспечения и покрыть возникший ущерб. Такая поддержка важна в любое время, но особенное значение она приобретает в период кризисных явлений в экономике, когда для пострадавшего ценной является любая помощь, поскольку кризис затрагивает всех.

Страхование – один из важнейших элементов рыночных отношений, относится к финансовым отношениям, связанным с выполнением особых функций в экономике. В системе экономических отношений между хозяйственными обществами, предприятиями, индивидуальными предпринимателями, физическими и юридическими лицами требуется специализированная система, обеспечивающая непрерывность хозяйственной деятельности путем предоставления им страховой защиты при наступлении неблагоприятных событий. Страхование – один из наиболее эффективных методов защиты бизнеса от огневых, стихийных, техногенных и социальных рисков. Страхование, как метод управления рисками, способствует защите имущественных интересов организации, безопасности и стабильности предпринимательства. Роль страхования особенно важна в контексте экономических реформ, поскольку оно стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат. Степень развития страхового рынка отражает возможности экономического роста страны, способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков. За счет накопления страхование позволяет повысить эффективность экономики в целом и отдельных организаций. Поэтому развитие национальной системы страхования – одна из важных стратегических задач. Для Республики Беларусь, где многие виды деятельности характеризуются повышенным риском, это имеет особое значение. Как

следствие, можно констатировать, что страховые компании осуществляют важную функцию финансового обеспечения устойчивого развития национальной экономики.

Однако и сами страховые компании подвержены влиянию кризисных явлений. Поскольку они являются финансовыми структурами, то ощущают эти явления одними из первых субъектов хозяйствования, так же как и банки, и небанковские финансово-кредитные учреждения, и инвестиционные компании. Поэтому важное значение имеет выбор правильной финансовой стратегии самой страховой компании, которая позволила бы не только самой страховой компании оставаться финансово-устойчивой и платежеспособной в любых условиях, но и защитить своих клиентов, обеспечив тем самым устойчивое развитие национальной экономики.

Под финансовой стратегией страховой компании понимаются пути и способы достижения долгосрочных финансовых целей организации в изменяющихся условиях внешней среды. По содержанию финансовая стратегия может включать в себя две составляющие: целевую финансовую стратегию и ресурсную финансовую стратегию.

Целевая финансовая стратегия, в свою очередь, имеет определенные разновидности, к которым можно отнести следующие: стратегия роста стоимости компании, стратегия роста объемов продаж, стратегия роста прибыли (рис. 5.1).



Рисунок 5.1. Виды финансовой стратегии страховщика.

Возможна и комбинация указанных выше вариантов при выборе той или иной финансовой целевой стратегии. Однако при выборе целевой финансовой стратегии всегда нужно помнить о финансовых интересах различных групп заинтересованных лиц страховой компании. Такими основными группами являются: акционеры, клиенты, руководство и персонал компании. Для **клиентов** страховой компании главными финансовыми интересами являются надежность, цена услуг, полнота страховой выплаты. У **персонала** компании есть свои финансовые интересы, к которым относятся финансовая надежность и уровень своих доходов. **Руководство** компании подчинено финансовым целям акционеров и его финансовые интересы состоят из роста прибыли или стоимости компании, а также уровня своих доходов. Финансовый интерес **акционеров** заключается в росте стоимости компании либо прибыли, либо в прибыльном росте стоимости. Однако в любом случае в основе финансовой целевой стратегии будут доминировать финансовые интересы акционеров, реализовывать которые будет руководство компании вместе с персоналом.

В последние годы во многих странах мира наблюдается тенденция, что стратегической задачей на страховом рынке стало увеличение стоимости страховых компаний, которая реализовывалась путем наращивания объема страховой премии, так как основным методом оценки стоимости компаний является сравнительный подход на основе мультипликатора по объему страховой премии. Поэтому те компании, которые готовились к продаже инвесторам, наращивали страховые взносы, в том числе за счет демпинга, высокого комиссионного вознаграждения посредникам и привлечения продавцов с высокими доходами. В условиях влияния мирового экономического кризиса спрос на покупку страховых компаний значительно снижен. Поэтому таким страховщикам в первую очередь приходится уменьшать свои операционные и неоперационные расходы для обеспечения выживаемости компаний в ближайшей и среднесрочной перспективе.

Второй составляющей финансовой стратегии компании является ресурсная финансовая стратегия. Ресурсная стратегия зависит от источников финансирования реализации финансовых целей компании. Поэтому можно условно обозначить два вида финансовой целевой стратегии: стратегия самофинансирования и инвестиционная финансовая стратегия, что показано на рис. 5.1.

Стратегия самофинансирования предполагает реинвестирование части полученной компанией прибыли для увеличения объемов бизнеса путем его масштабирования и роста стоимости компании. Сильными сторонами такой стратегии является построение компании по единым стандартам и с едиными бизнес-процессами, а также с единой корпоративной культурой. Реализация этой стратегии предполагает разработку соответствующих разделов стратегического плана.

Инвестиционная финансовая стратегия (за счет средств акционеров или заемных средств на рынке) предполагает наличие инвестиционного проекта, который служит интересам достижения целевых финансовых показателей стратегического плана страховой компании. От стратегии самофинансирования

инвестиционная стратегия отличается тем, что финансовые ресурсы для развития компании выделяются на платной основе, при этом методы расчета «величины платежа» за представленные ресурсы могут быть самыми разными. Однако наиболее распространенным из них является классическое дисконтирование денежного потока. Поэтому такая стратегия предполагает осуществление ряда этапов: разработку инвестиционного проекта, реализацию проекта и оценку эффективности реализации проекта.

Такая стратегия обладает рядом сильных сторон, к основным из которых можно отнести следующие: отсутствие необходимости выстраивать бизнес с нуля и более короткие сроки увеличения стоимости компании за счет уже готового бизнеса.

Однако данная стратегия имеет и слабые стороны, такие как: необходимость вложения достаточно больших финансовых ресурсов, трудности выстраивания единых бизнес-процессов и перестройки приобретенного бизнеса, сложность процесса формирования единой корпоративной культуры. При этом результаты слияний и поглощений не всегда очевидны.

Стратегия слияний и поглощений может быть рассмотрена с двух сторон: приобретающей и продающей компаний. Инвестиционные проекты направлены на достижение стратегических целей компании. Порядок разработки и реализации инвестиционных проектов регламентируется нормативной базой компании.

К ней можно отнести:

- положение об инвестиционном планировании;
- классификатор инвестиционных проектов;
- методики оценки эффективности инвестиционных проектов.

Следующим видом финансовой ресурсной стратегии является стратегия роста за счет слияний и поглощений. Реализация стратегии слияний и поглощений при покупке предполагает следующие мероприятия:

1. Разработку плана приобретения страховых компаний.
2. Разработку бюджета на покупку страховых компаний.
3. Реализацию плана и бюджета.
4. Оценку эффективности слияний и поглощений.

Со стороны продавца реализация стратегии слияний и поглощений включает в себя принятие решения о продаже, поиск покупателя или инвестора, определение условий привлечения инвестора или продажи. Выбранная финансовая стратегия отражается в стратегическом плане компании в виде отдельного раздела, либо в приложении к стратегическому плану. Основная бизнес-идея и стратегические цели развития бизнеса содержат в себе ключевые финансовые показатели развития страховой компании на длительную перспективу и по своему содержанию взаимосвязанные и взаимовытекающие (рис. 5.2).



**Рис. 5.2. Основные финансовые показатели страховой компании, рассматриваемые инвесторами при покупке страховщика**

Таким образом, финансовая стратегия представляет собой совокупность правил, которыми руководствуется страховая организация при принятии финансовых решений. Вместе с тем финансовую стратегию можно рассматривать как общий комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии и достижение финансовых целей страховой организации.

Определение финансовой стратегии страховой организации принципиально зависит от конкретной экономической ситуации. В самом общем виде – финансовая стратегия – это генеральное направление действия страховой организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести ее к финансовой цели. Но чтобы поставить эту цель, в первую очередь необходимо оценить финансовое состояние страховой организации в текущем и прошлых периодах.

Финансовое состояние любого предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным, что в свою очередь оказывает влияние на формирование стратегии. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – его внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Для обеспечения финансовой устойчивости страховая компания должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Финансовое состояние страховщика, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его страховой и инвестиционной деятельности. Если планы страховых продаж и инвестиций временно свободных средств страховых резервов успешно выполняются, это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате снижения объемов поступлений страховых взносов и доходности инвестиций происходит увеличение затрат, уменьшение доходов и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния страховщика и его платежеспособности.

Следовательно, устойчивое финансовое состояние не случайное явление, особенно в условиях проявления мирового финансового кризиса, а итог грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово – хозяйственной деятельности страховой организации. В зависимости от финансового состояния предприятия разрабатывается финансовая стратегия.

Финансовое состояние фирмы является комплексным понятием. Оно характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности страховщика как партнёра по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика. Хорошее финансовое состояние – это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в сроки оплатить страховые убытки, ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы получения прибыли. Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платёжной готовности, в задержках страховых выплат, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств страховых резервов, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т.е. неспособность предприятия ответить по своим обязательствам.

Финансовое состояние страховщика может ухудшаться или улучшаться под влиянием совокупности внутренних и внешних факторов. К числу первых относятся качество менеджмента, научно-обоснованные страховые тарифы и условия страхового покрытия, выбранная стратегия развития направления страхования. Внешними являются изменения налоговой системы, кредитной политики, конъюнктуры рынка, а также проявления мирового финансового кризиса и т.п.

Информация, необходимая для анализа финансового состояния страховой организации, содержится в финансовой отчётности, оперативном бухгалтерском учёте и других источниках. Основными формами финансовой отчётности страховых организаций являются:

– Бухгалтерский баланс;

- Отчёт о прибылях и убытках;
- Отчёт о движении денежных средств;
- Приложения к бухгалтерскому балансу.

В процессе изучения применяемых страховщиками Республики Беларусь методов управления движением финансовых потоков проведена оценка финансового состояния страховой компании А.

Таблица 5.1

**Исходные показатели для оценки финансового состояния страховой организации**

Показатели	За прошлый год, фактически	За отчетный год, фактически
Страховые платежи по нетто-ставкам	240270,9	426588
Собственные средства	2004680,5	3029356
Страховое возмещение	289300,1	245047,7
Выплата из резервного фонда	-	-
Страховые платежи по брутто-ставкам	434074,4	784301,8
Доход от инвестиций	-	55676,2
Доход от инвестиций (нетто, прибыль)	-	41044,6
Инвестиционные активы	-	804213,8
Пассив баланса	2059244,9	3117040,0
Ликвидные активы	1563614,3	3500852,2
Дебиторская задолженность	16074	32310,3
Страховые услуги	186648,1	-77490,7
Денежные средства	1563614,3	2640962,2

**Общие показатели (А):**

$A1 = (\text{страховые платежи по нетто-ставкам}/\text{собственные средства}) = 14,08\% \text{ (за отчетный год).}$

$A2 = (\text{страховые платежи по нетто-ставкам в отчетном году} - \text{страховые платежи по нетто-ставкам в прошлом году})/\text{страховые платежи по нетто-ставкам в прошлом году.}$

**Прибыльность страховой компании (В):**

$B1 = \text{отношение, характеризующее двухгодичную деятельность} = ((\text{выплаты страхового возмещения} + \text{выплаты из резервного фонда})/\text{страховые платежи по брутто-ставкам (убыточность за 2 года)}) + \text{страховые услуги/страховые платежи по нетто-ставкам (уровень расходов за 2 года)} - \text{доход от инвестиций/страховые платежи по брутто-ставкам (уровень инвестиционных доходов за 2 года).}$

$B2 = \text{инвестиционный доход} = \text{нетто-доход от инвестиций}/(\text{ДС+инвестиционные активы}) = 1,19\% \text{ (за отчетный год).}$

$B3 = \text{отношение изменения в собственных средствах} = (\text{собственные средства на конец текущего года} - \text{собственные средства на начало года})/\text{собственные средства на начало текущего года} = 51,11\% \text{ (за отчетный год).}$

**Ликвидность средств страховой организации (С):**

$C1 = \text{уровень ликвидности} = \text{пассив баланса}/\text{ликвидные активы} = 89,04\%$   
(за отчетный год).

$C2 = \text{дебиторская задолженность}/\text{собственные средства} = 1,07\%$  (за отчетный год).

**Платежеспособность страховой организации (D):**

$D1 = \text{уровень платежеспособности} = \text{собственные средства}/\text{страховые платежи по нетто-ставкам} = 710\%$  (за отчетный год).

$D2 = \text{уровень достаточности покрытия} = (\text{УПф-УПн})/\text{УПн} = (1989799,8 - 156615,5)/156615,5 = 1170,5\%$  (за отчетный год),

где УПф – фактический уровень платежеспособности,

УПн – нормативный уровень платежеспособности.

Таблица 5.2

**Результаты расчета показателей финансового состояния страховой организации**

№ п/п	Пока зател и	Значения показателя прошлого года	Значения показателя отчетного года	Рекомендуемые значения показателя пределы
1	A1	11,99	14,08	$A1 < 300\%$
2	A2	-	77,54	$C33\% < A2 < 33\%$
3	B1	144,33	7,84	$100\% > B1$ деятельность убыточна $B1 > 100\%$ деятельность прибыльна
4	B2	-	1,19	$> 5.0\%$
5	B3	-	51,11	$-10\% < B3 < 50\%$
6	C1	131,7	89,04	$< 105\%$
7	C2	0,8	1,07	$< 40\%$
8	D1	834,34	710	Норматив 100%, $> 20\%$
9	D2	-	1170,5	Положение отличное

Из таблицы 5.3 видно, что стоимость имущества страховой организации возросла на 1077354,9 тыс. руб., в т.ч. в основном за счет увеличения денежных средств на 101,85%, основных средств на 3,31% и дебиторской задолженности на 1,53%. В приросте удельного веса в общей стоимости имущества денежных средств, основных средств и дебиторской задолженности снизилась доля перестраховщиков в страховых резервах на 7,87% и снизилась доля нематериальных активов на 0,78%.

Увеличение имущества страховой организации на 84,01% было обеспечено за счет источников собственных средств, а также на 15,11% за счет страховых резервов и фондов.

Общая стоимость имущества страховой организации по балансу на 1.01.09 г равна валюте баланса на начало отчетного периода – 2059244,9 тыс.

руб., на конец отчетного периода 3117040 тыс. руб., т.е. увеличилась за отчетный период на 1057795,1 тыс. руб.

Таблица 5.3

**Сравнительный аналитический баланс**

Показатель баланса	Абсолютные величины		Удельные веса		Изменения			
	на начало периода	на конец периода	на нача-ло пери-ода	на коне-ц пери-ода	в абсолютных величинах	в удельных весах	в % к величи-не на нача-ло пери-од а	в % к измене-нию итога баланса
<b>A</b>	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>АКТИВ</b>								
1. Основные средства	26962,1	62018	1,31	1,99	+35055,9	+0,68	+130,02	+3,31
2. Нематериальные активы	45368,4	37068,9	2,20	1,19	-8299,5	-1,01	-18,29	-0,78
3. Финансовые вложения	293385	304431,5	14,25	9,77	+11046,5	-4,48	+3,77	+1,04
4. Доля перестраховщиков в страховых резервах	104914	21555,8	5,10	0,69	-83358,2	-4,41	-79,45	-7,87
5. Дебиторы	16074	32310,3	0,78	1,04	+16236,3	+0,26	+101,01	+1,53
6. Прочие активы из них: -материальные ценности и затраты -денежные средства	1572541,4 8927,1 1563614,3	2659655,5 15044,6 2640969,2	76,36 0,43 75,93	85,32 0,48 84,73	+1087114,1 +6117,5 +1077354,9	+8,96 +0,05 +8,8	+69,13 +68,53 +68,90	+102,77 +0,58 +101,85
7. Убытки	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>2059244,9</b>	<b>3117040</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>+1057795,1</b>	<b>0</b>	<b>+4,30</b>	<b>100</b>
<b>ПАССИВ</b>								
8. Источники собственных средств	1138170	2026868,7	55,27	65,02	+888698,7	+9,75	+78,08	+84,01
9. Страховые резервы и фонды	668526,6	828367	32,46	26,58	+159840,4	-5,88	+23,91	+15,11
10. Кредиторы	54564,4	87684	2,65	2,81	+33119,6	0,16	+60,70	+3,13
11. Прочие пассивы	197983,9	174120,3	9,62	5,59	-23863,6	-4,03	-12,05	-2,25
<b>БАЛАНС</b>	<b>2059244,9</b>	<b>3117040</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>+1057795</b>	<b>0</b>	<b>+4,3</b>	<b>100</b>

Стоимость внеоборотных активов равна сумме строк актива баланса, стр. 114 «Основные средства», стр. 124 «Нематериальные активы», стр. 160 «Финансовые вложения», стр. 210 «Незавершенное строительство»:

на начало отчетного года :  $26962,1 + 45368,4 + 293385 + 0 = 365715,5$  тыс. руб.;

на конец года:  $62018 + 37068,9 + 304431,5 + 1626,2 = 405144,6$  тыс. руб., т.е. увеличилась на 39429,1 тыс. руб.

Увеличение произошло в основном за счет основных средств.

Стоимость оборотных средств равна сумме строк актива баланса, стр. 172 «Доля перестраховщиков в страховых резервах, стр. 208 «Дебиторы», стр.290 «Прочие активы» (за вычетом стр. 210 «Незавершенное строительство»):

на начало отчетного периода:  $104914 + 16074 + 1572541,4 = 1693529,4$  тыс. руб.;

на конец отчетного периода:  $21555,8 + 32310,3 + 2659655,5 - 1626,2 = 2711895,4$  тыс. руб., т.е. увеличилась на 1018366 тыс. руб.

Увеличение произошло за счет средств на расчетном счете страховой организации.

Стоимость собственного капитала равна сумме строк пассива баланса, стр. 490 «Источники собственных средств», стр. 498 «Страховые резервы и фонды» (за минусом стр. 491 «Резерв по страхованию жизни», стр. 494 «Другие технические резервы»), стр. 630 «Расчеты с учредителями», стр. 640 «Доходы будущих периодов», стр. 660 «Резервы предстоящих расходов»:

на начало отчетного периода:  $1138170 + 668526,6 + 197983,9 = 2004680,5$  тыс. руб.;

на конец отчетного периода:  $2026868,7 + 828367 + 174120,3 = 3029356$  тыс. руб., т.е. увеличилась на 1024675,5 тыс. руб.

Увеличение собственного капитала произошло в основном за счет увеличение уставного капитала страховой организации.

Понятие платежеспособность тесно связана с финансовым положением страховых организаций. Платежеспособность страховщика – это возможность покрытия его обязательств (по мере предъявления их страхователями, разного рода кредиторам и налоговыми органами) теми активами, которые представляют собой реальные ценности, а поэтому являются ликвидными.

Согласно методике расчета нормативного размера соотношения активов и обязательств страховщиков платежеспособность представлена разностью между суммой активов и суммой обязательств, которая не должна быть ниже установленного норматива.

Из «Отчета о платежеспособности страховой организации» (приложение Б) видно, что фактический размер маржи платежеспособности превышает нормативного.

Фактически размер маржи платежеспособности (стр.17-стр. 21) равен 1989799,8 тыс. руб.

Нормативный размер маржи платежеспособности по видам страхования, не относящийся к страхованию жизни равен 156615,6 тыс. руб.

Отклонение фактического размера маржи платежеспособности от нормативного равно 1833184,2 тыс. руб., т.е. страховая организация является платежеспособной.

Одной из важнейших особенностей финансовой деятельности страховой организации является привлечение заемных средств для обеспечения функционирования. Поэтому при исследовании источников средств страховой организации необходимо обратить внимание на разделение источников собственных средств на собственные и заемные. Величина собственного

капитала организации была определена ранее. К заемным средствам страховой организации относятся резервы по страхованию жизни и технические резервы и кредиторская задолженность страховой организации.

Соотношение между собственными средствами страховой организации и суммой валюты баланса называется коэффициентом автономии или коэффициентом финансовой независимости:

$$K_{\text{авт.}} = \frac{СК}{Б}, \text{ где} \quad (5.1)$$

СК – источники собственных и приравненных к ним средств,  
Б – валюта баланса.

Чем выше доля собственных средств, т.е. чем больше коэффициент автономии, тем выше финансовая устойчивость страховой организации.

По данной страховой организации коэффициент автономии:

на начало года = 0,9735, на конец года = 0,9719

Можно сделать вывод, что страховая организация финансово независима, т.к. коэффициенты автономии на начало и конец отчетного периода близки к 1.

Коэффициент финансовой зависимости является обратным к коэффициенту автономии. Рост этого коэффициента в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение приближается к 1, то это означает, что собственники полностью финансируют свое предприятие, если превышает – наоборот. Коэффициент финансовой зависимости данной страховой организации увеличился на 0,0017 собственники полностью финансируют свою организацию.

Активы страховой организации оцениваются как с позиции участия их в процессе страхования, так и с точки зрения их ликвидности.

В процессе деятельности страховой организации участвуют основные средства, нематериальные активы и денежные средства. К наиболее ликвидным относятся денежные средства на счетах, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочные ценные бумаги. Наиболее труднореализуемыми активами являются основные фонды и прочие внеоборотные активы. Долгосрочные финансовые вложения – основа стабильности страховой организации. Этот вид использования средств страховщика служит базой для обеспечения будущего постоянного устойчивого финансового состояния. Вместе с тем долгосрочные финансовые вложения снижают мобильность страховщика, понижая оборачиваемость средств. Поэтому выводы о рациональности распределения средств в указанный вид вложений необходимо делать с учетом факторов выгодности в будущем и невыгодности в настоящем.

При оценке оборотных средств страховой организации необходимо рассчитать скорость оборачиваемости текущих активов, которая является одной из качественных характеристик проводимой страховой организацией финансовой политики: чем скорость оборота выше, тем выбранная стратегия эффективнее.

Для определения достаточности средств страховой организации для погашения ее обязательств используются различные показатели,

раскрывающие платежеспособность страховщика с разно степенью подробности.

Наиболее распространены коэффициенты ликвидности:

- коэффициент абсолютной ликвидности (К1);
- коэффициент текущей ликвидности (К2);
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (К3);
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов (К4).

Коэффициент абсолютной ликвидности свидетельствует о финансовой возможности фирмы полностью расплатиться по своим обязательствам. Данный коэффициент равен отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов.

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K1 = \frac{ДС + КФВ}{КО}, \text{ где} \quad (5.2)$$

ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения (стр. 132 «Инвестиции в другие организации»)

КО – краткосрочные обязательства (стр. 610 «Заемные средства, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты», стр. 620 «Кредиторская задолженность (кроме операций страхования, сострахования и перестрахования», стр. 630 «Расчеты с учредителями», стр. 660 «Резервы предстоящих расходов», 670 «Прочие пассивы»).

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой характеристику общей обеспеченности страховой организации оборотными средствами и определяется как отношение суммы находящейся в наличие страховой организации оборотных средств к сумме наиболее срочных обязательств страховой организации.

Коэффициент уточненной (текущей) ликвидности:

$$K2 = \frac{ДС + КФВ + КДЗ}{КО}, \text{ где} \quad (5.3)$$

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность (стр. 204 «Платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты»).

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств страховой организации, необходимых для ее финансовой устойчивости. Этот коэффициент определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся у страховой организации оборотных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K3 = \frac{СК - ВА}{ОА}, \text{ где} \quad (5.4)$$

СК – стоимость собственного капитала,

ВА – стоимость внеоборотных активов,  
ОА – стоимость оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости служит для определения тенденции оборачиваемости оборотных средств и рассчитывается как отношение выручки от реализации страховых услуг к сумме оборотных средств страховой организации.

Коэффициент оборачиваемости:

$$K4 = \frac{BOP}{OA}, \text{ где} \quad (5.5)$$

ВОР – выручка от реализации страховых услуг рассчитывается из показателей приложения 2 «Отчет о финансовых результатах» (стр. 010 «Страховые взносы (премии)» + стр. 080 «Оплаченные убытки (страховые выплаты)» – стр. 030 «Изменение резерва по страхованию жизни» – стр. 110 «Отчисления в фонд предупредительных мероприятий и гарантитные фонды» – стр. 040 «Отчисления в гарантитный фонд» – стр. 120 «Расходы на ведение дела»).

Рассчитанные коэффициенты представим в виде таблицы 10 и выведем отклонения.

Таблица 5.4

**Коэффициенты ликвидности организации**

Коэффициент	На начало года	На конец года	Отклонение	Нормативное значение по отклонению
A	1	2	3	4
K1	28,7206	30,1592	1,4386	[1;2]
K2	29,0135	30,5225	1,509	<2
K3	0,9678	0,9677	-0,0001	0,1
K4	0,1102	-0,0286	-0,1388	-

Как видно из таблицы 5.4, отклонение от нормативного показателя коэффициента обеспеченности собственными средствами (К3). Организации необходимо принять меры для приведения в соответствие данного коэффициента. Для этого необходимо увеличить собственный капитал и рассмотреть возможность увеличения долгосрочных финансовых вложений.

Небольшое снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств организации.

Проведенный анализ финансового состояния страховой организации показал, что финансовая стратегия данного страховщика требует совершенствования и учета также внешних факторов, которые возникают и в связи с проявлениями последствий мирового финансового кризиса. Однако такие последствия можно было бы нивелировать благодаря грамотной внутрифирменной финансовой политике. Как показывает практика, технология повышения эффективности управления финансовыми потоками страховой

организации состоит из следующих составляющих, которые показаны на рисунке 5.3.



**Рис. 5.3. Меры по реализации финансовой стратегии страховой организации в период кризиса**

**Управление рисками** в деятельности страховщика реализуется путем использования различных методов передачи риска, присущего как его обязательствам, так и активам. К числу способов диверсификации рисков по страховым обязательствам относятся перестрахование страховых обязательств. Риск-менеджмент – новый вид услуг, оказываемых страховыми и перестраховочными компаниями своим клиентам. Риск-менеджмент особенно важен для поддержания сбалансированного развития национальной экономики. Под риск-менеджментом в страховании понимается:

- оценка риска в смысле опасностей, которым он может быть подвержен;
- степень и вероятность причинения ущерба в результате воздействия таких опасностей;
- расчет наиболее рационального и глобального страхового покрытия для данного объекта страхования;
- определение условий осуществления страхования и экономическое обоснование ставок;
- ликвидация и минимизация убытков в случае их возникновения;
- обоснование размера и целесообразности перестраховочной защиты;
- инспектирование риска, осуществление мер контроля за ним;
- оценка возможных последствий страхового случая, например, приостановление процесса производства, потеря доходов, невыполнение договорных обязательств, возникновение ответственности перед третьими лицами.

**Андеррайтинг** в страховых операциях включает процедуру отбора, исключения и классификации рисков, определения ставок страховой премии;

процесс рассмотрения предложений на страхование и анализ содержащейся в них информации; классификацию принятых предложений по типу и степени риска, а также по соответствующим ставкам премии, установленным для каждой из единиц, подвергающихся риску.

Для уточнения влияния экономических и географических факторов на риск страхования полезна информация об отрасли промышленности и территориальном расположении производства. Так, описание особенностей деятельности заявителя, особенностей территории страхования и др. может служить основанием для вынесения решения о принятии на страхование или отказе в страховом покрытии. Описание сущности деятельности заявителя, истории убытков, характера (видов) и уровня возможных убытков служат основанием для формирования лимита ответственности, структуры подлимитов, видов и размеров собственного удержания, установления размера страховой премии и т.д. На практике у страховых компаний существуют проблемы в получении соответствующей полной информации из-за нежелания страховых брокеров разглашать сведения о своих клиентах.

*Актуарные расчеты* представляют собой систему расчетных методов, основанных на математических и статистических закономерностях, регламентирующих взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Они основаны на использовании Закона больших чисел отражают в виде математических формул механизм образования и расходования страхового фонда в долгосрочных страховых операциях, связанных с продолжительностью жизни населения, т.е. в страховании жизни и пенсии. При расширенном толковании к актуарным расчетам относят расчеты тарифов по любому виду страхования, включая страхование на случай инвалидности и страхование имущества, с их помощью определяется доля участия каждого страхователя в создании страхового фонда, т.е. размеры тарифных ставок.

Методология актуарных расчетов основана на использовании теории вероятностей, демографии и долгосрочных финансовых исчислений. Теория вероятностей применяется потому, что размеры тарифной ставки в первую очередь зависят от степени вероятности страхового случая. Сведения по демографии нужны при расчетах для дифференциации тарифов в соответствии с возрастом застрахованных. При помощи методологии долгосрочных финансовых исчислений в тарифах учитывается тот доход, который получает страховщик от использования в качестве кредитных ресурсов аккумулированных взносов страхователей.

Страховым операциям присущ принцип эквивалентности, который выражается в равенстве финансовых обязательств страховщика и страхователя. Прежде чем определить, какую сумму каждому из страхователей надлежит внести в общий страховой фонд, необходимо установить объем финансовых обязательств страховщика, или размер предстоящих выплат по договорам страхования. Договоры долгосрочного страхования жизни предусматривают выплаты в связи со смертью застрахованного или с дожитием до определенного срока. Для исчисления необходимых размеров страхового фонда страховщик должен располагать сведениями о том, сколько лиц из числа застрахованных

может умереть в течение срока страхования и сколько из них доживет до окончания срока. Зная страховые суммы, легко исчислить суммы предстоящих выплат. На основе статистического наблюдения над смертностью населения исчисляются вероятности дожития и смерти для лиц разных возрастов и строятся таблицы смертности, которые характеризуют закономерность изменения под влиянием возраста численности определенной совокупности людей. Эти таблицы используются для расчета тарифных ставок по страхованию жизни и пенсии для лиц каждого конкретного возраста. При этом посредством долгосрочных финансовых вычислений ставки заранее снижаются на сумму дохода, полученного в виде ссудного процента на средства страховщика, которые используются в качестве кредитных ресурсов.

Помимо тарифных ставок, актуарные расчеты используются при:

- построении резерва взносов по каждому договору страхования жизни и совокупного резерва взносов страховщика;
- определении размеров подлежащих выплате выкупных, редуцированных страховых сумм и ссуд;
- перерасчете страховых взносов при изменении условий договоров страхования жизни.

В нашей стране применяется методология актуарных расчетов, выработанная мировой страховой практикой, а также создан актуарно-финансовый центр, объединяющий специалистов, которые составляют актуарные калькуляции по заказам заинтересованных страховых компаний.

***Совершенствование основных страховых и перестраховочных бизнес-процессов*** реализуется посредством аквизиции, пролонгации договоров и урегулирования убытков.

Аквизиция – это комплекс организационно-массовых мероприятий среди физических и юридических лиц рекламы, маркетинга, коллективных и индивидуальных бесед с целью привлечения новых договоров страхования. Аквизиция ориентирована на раскрытие преимуществ отдельных видов договоров страхования в конкретной страховой компании.

Пролонгация договоров является одной из форм изменения условий договора страхования. Изменения могут быть осуществлены андеррайтером страховщика, самим страховщиком с целью увеличения периода страховой ответственности или брокером с целью переоформления страхования на период еще не завершенной финансово-хозяйственной операции.

Урегулирование убытков предполагает расчет суммы ущерба, подлежащего возмещению в результате страхового случая. Урегулирование убытков, как правило, производится аджастером по указанию страховщика.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для повышения шансов успешного и скорейшего преодоления кризиса, на наш взгляд, необходимо:

1. Сформировать механизм эффективного экономического взаимодействия на мировом, региональном и государственном уровне;
2. В развивающихся экономиках стран СНГ привести в соответствие проценты по вкладам и депозитам к текущему уровню деловой активности, т.е.

снизить их до уровня стран с развитой рыночной экономикой, заключив со всеми заинтересованными сторонами социальный договор;

3. Разработать антикризисную программу действий, включающую социально-экономический пакет новых эффективных инструментов управления как в сфере страхования, так и на макроэкономическом уровне.

Реализация комплексного подхода в формировании государством предпосылок развития страховой отрасли в сочетании с применением эффективных методов разработки финансовой стратегии самими страховыми компаниями позволит достичь реального качественного и количественного скачка в развитии такой важной отрасли экономики, как страхование.

## **5.2. Бюджетный механизм стимулирования инвестиционных процессов в Украине**

От способности экономически развитых стран быстро ограничить распространение и нейтрализовать последствия кризиса, а также от глубины разрушительного влияния кризиса на новые рыночные экономики будет зависеть развитие процесса перераспределения центров инвестирования в мире. Если усилия развитых стран по стабилизации экономики дадут желаемые результаты, а негативное влияние кризиса на новые рыночные экономики будет ограниченным, можно ожидать умеренное усиление значения отдельных новых рыночных экономик и регионов как финансовых центров с сохранением доминирующей роли традиционных центров. В противном случае, возможна хаотическая, неконтролированная перестройка мировой финансовой системы с фундаментальными изменениями в правилах игры и новым распределением влияния между мировыми финансовыми центрами<sup>201</sup>.

К основным экономическим рискам, которые продуцировались глобальным финансовым кризисом, можно отнести уменьшение объемов прямых иностранных инвестиций и замедление инвестиционных процессов во всех секторах экономики, нестабильность банковской системы, падение объемов операций на фондовом рынке и другое.

Как отмечают учёные, ведущая роль в реализации необходимых антикризисных мер принадлежит государству. А поскольку кризис по своей природе квалифицируется как финансовый, то именно финансовые инструменты экономической политики правительства и должны быть максимально задействованы для его преодоления<sup>202</sup>.

Заметим, что используя изолировано любой финансовый инструмент нельзя достичь определенного результата. Поэтому все инструменты стимулирования инвестиционных процессов необходимо совместить в единую систему, согласовать между собой и с существующей государственной инвестиционной политикой.

---

<sup>201</sup> Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій // Фінанси України. – 2009 – №4. – С. 99-108.

<sup>202</sup> Мельник В.М. Фіiscalна політика держави в умовах фінансової кризи // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 11-17.

Учитывая кризисное состояние экономики страны возникает необходимость в создании эффективного бюджетного механизма стимулирования инвестиционных процессов.

Бюджетный механизм регулирования инвестиционных процессов – это система налогово-бюджетных рычагов, с помощью которых обеспечивается активность инвестиционных процессов в приоритетных направлениях экономики для обеспечения экономического развития страны, путём создания благоприятного инвестиционного климата, эффективного бюджетного инвестирования и поощрения к инвестированию иностранных и отечественных инвесторов.

На рис. 5.4. представлена структура бюджетного механизма регулирования инвестиционных процессов и показано, какие бюджетные и налоговые рычаги влияют на формирование инвестиционного климата и на стимулирование инвесторов к инвестированию.

Основными целями бюджетного механизма стимулирования инвестиционных процессов на данный период должны стать:

- 1) создание благоприятных условий инвестирования и стимулирования инвестиционных процессов;
- 2) обеспечение технологического обновления на инновационной основе;
- 3) снижение рисков глобального экономического кризиса.

Бюджетный механизм регулирования инвестиционных процессов включает в себя рычаги прямого воздействия такие, как бюджетные инвестиции и непрямого влияния – налоговые и другие формы бюджетных рычагов.

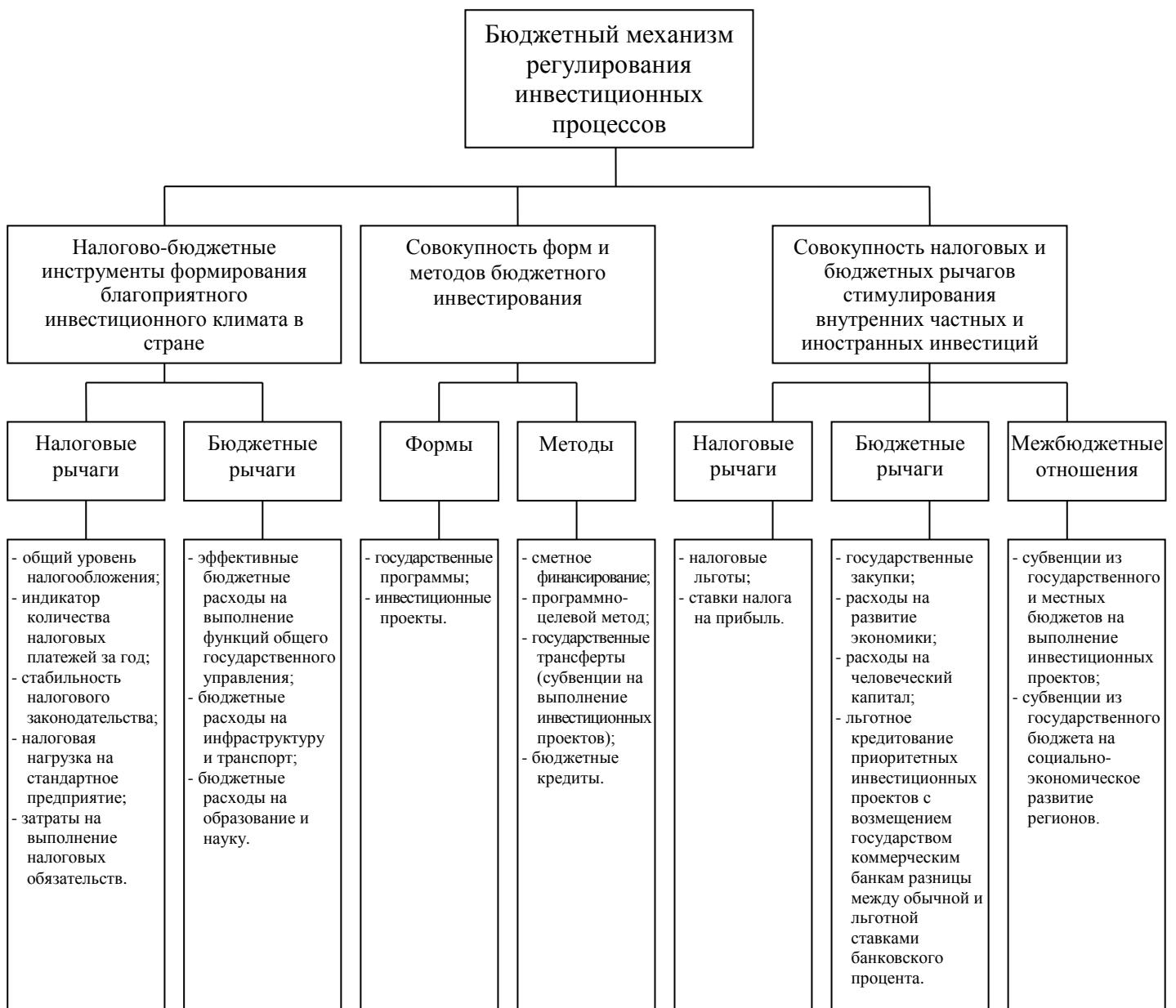
В работе<sup>203</sup> были проведены исследования влияния отдельных групп бюджетных инвестиций на инвестиционные процессы при помощи эконометрических моделей. В отраслях экономики наблюдается разная реакция на бюджетные инвестиции, однако инвесторы готовы разделять риски на партнерских условиях. Хотя прирост инвестиций не является самоцелью государства, при этом их существенное уменьшение создает экономические кризисы в разных странах, во время которых инвесторы уходят с рынка.

Как показали исследования, большинство видов бюджетных расходов на экономическую деятельность имеют достаточно позитивное влияние на инвестиционные процессы в стране. Наиболее эффективными, относительно стимулирования инвестиционных процессов, следует выделить бюджетные расходы на транспорт и инфраструктуру. В то же время, требует немедленного решения ситуация в топливно-энергетическом комплексе, поскольку бюджетные расходы в этой отрасли не стимулируют частных инвесторов, что было доказано при помощи экономико-математического моделирования в работе<sup>204</sup>.

---

<sup>203</sup> Затонацька Т.Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика / Т.Г. Затонацька; НДФІ. – К., 2008. – 336 с.

<sup>204</sup> Там же.



**Рис. 5.4. Бюджетный механизм регулирования инвестиционных процессов.**

Проведенное исследование относительно топливно-энергетического комплекса говорит об обратной взаимосвязи относительно других бюджетных расходов, в частности увеличение расходов на топливно-энергетический комплекс уменьшает прирост инвестиций в противовес другим видам расходов. Одним из вариантов решения данной проблемы является обеспечение прозрачности рынка топливно-энергетического комплекса и перераспределение бюджетных расходов.

Расходы на фундаментальные исследования имеют достаточно сильное влияние на поведение инвесторов, особенно иностранных, которые на партнерских условиях готовы финансировать инновационные проекты. К сожалению, в большинстве совместимых инновационных проектов используются «дешевые мозги» украинских ученых, без каких-либо положительных эффектов для украинской экономики. Прежде всего это связано

с отсутствием нормативно-правовой базы, которая бы гарантировала наличие результата в виде инноваций для промышленности Украины.

Расходы на развитие человеческого капитала способствуют улучшению инвестиционного климата (социальная составляющая) и осуществлению инвестиций. Следует выделить, расходы на образование, потому что именно квалифицированный персонал с невысоким уровнем заработной платы стимулирует инвесторов к реализации инвестиционных процессов. Поэтому, этот вид расходов достаточно важный и требует более эффективного использования.

Учитывая выше приведенные цели и проведенные исследования, бюджетный механизм стимулирования инвестиционных процессов может быть усовершенствован в таких направлениях:

- бюджетное финансирование на паритетных условиях с частными инвесторами. Например, правительством выпущены облигации, средства от продажи которых должны пойти на реализацию программы Евро-2012, но, учитывая состояние экономики страны, уровень инфляции и особенности государственного финансирования (государственные инвестиции менее эффективны нежели частные), необходимо совместить усилие с частным сектором. Во-первых, это активизирует инвестиционные процессы в частном секторе, во-вторых – повысит эффективность инвестиций;

- бюджетное финансирование государственных предприятий и отдельных отраслей должно быть пересмотрено. А именно, необходимо осуществить приватизацию убыточных предприятий путем подписания инвестиционных соглашений (например, о сохранении рабочих мест, социальных стандартов и другое). Это позволит уменьшить нагрузку на бюджет и обновить инвестиционно-инновационную деятельность предприятий. Что касается поддержки предприятий отдельных отраслей, то необходимо отказаться от поддержки отрасли, а осуществлять адресную помощь отдельным предприятиям, которые являются стратегическими для государства, а именно обеспечивают ее конкурентоспособность и национальную безопасность;

- налоговое стимулирование инвестиционной деятельности необходимо рассматривать на ближайшую и будущую перспективу, а именно в ближайшей перспективе усовершенствовать систему налогообложения по направлению уменьшения количества платежей за год.

Практика макроэкономических решений постоянно требует создания инструментария, который позволил бы с достаточной степенью достоверности оценивать эффективность налоговой политики государства в контексте ее влияния на уровень деловой активности и экономическое развитие страны. С помощью выбора стратегических направлений налоговой политики, уровня налоговых ставок, видов и размера налоговых льгот государство осуществляет регуляцию экономикой.

На сегодня актуальной является проблема создания такой налоговой системы, которая способствовала бы экономическому росту, а именно стимулировала инвестиционные процессы в стране. При этом влияние налогов на темпы экономического роста исследовалось представителями разных

научных школ и в общих чертах описаны. Но каждая страна имеет свою особенную структуру экономики, собственный исторический опыт становления и функционирования системы налогообложения, реализует специфическую бюджетную политику, которая не может не отражаться на характере взаимосвязи налогообложения и экономической динамики.

В моделях эндогенного роста характер взаимосвязи между уровнем налогообложения экономики и экономическим ростом зависит от оценки производительности государственных расходов. На основании этого Соколовская А.М. делает вывод о существовании значительного позитивного влияния на экономическую динамику не налогового коэффициента, который является обобщающим показателем эффективности налоговой политики, а налоговой нагрузки на экономику (общество), которая отображает взаимосвязь налоговой и бюджетной политики (или налоговую политику во взаимосвязи с оценкой производительности государственных расходов)<sup>205</sup>.

То есть на сегодня целесообразно исследовать влияние на экономику налоговой политики в ее взаимосвязи с бюджетной, так как получить эффект от налогов в экономике страны не возможно, если существует неэффективная политика государственных расходов. Потому налоговые рычаги стимулирования инвестиционных процессов необходимо рассматривать в совокупности с бюджетным инвестированием, а именно как составляющие бюджетного механизма регулирования инвестиционных процессов.

Рассмотрим более детально такие составляющие бюджетного механизма регулирования инвестиционных процессов в Украине, как налоговые рычаги формирования благоприятного инвестиционного климата в стране и поощрения внутренних частных и иностранных инвестиций.

Прежде чем принимать любое инвестиционное решение, инвесторы осуществляют исследование составляющих инвестиционного климата, а именно, тех его позиций, которые могут существенно повлиять на определенный вид бизнеса. Налоговая политика страны выступает весомым элементом экономической составляющей инвестиционного климата, которому всегда отводят особое место, так как он влияет на прибыль инвесторов.

Основными показателями, которые характеризуют влияние налоговой политики на формирование инвестиционного климата, является: общий уровень налогообложения в стране; индикатор количества налоговых платежей на год; стабильность налогового законодательства; налоговая нагрузка на стандартное предприятие; расходы на выполнение налоговых обязательств.

Общий уровень налогообложения в стране характеризуется «налоговым коэффициентом», который приобрел широкое использование в международной практике для сравнения налоговых систем и рассматривается в качестве обобщающего показателя тех изменений, которые происходят в национальной налоговой системе на протяжении определенного промежутка времени. Рассчитывается этот коэффициент как соотношение суммы налогов, включая

---

<sup>205</sup> Соколовська А. М.. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2006. – №7.

платежи в внебюджетные социальные фонды, к ВВП. Даная методика приведенная в работе<sup>206</sup>.

По состоянию на 2007 год налоговый коэффициент в Украине (37,6%) был большим, чем в Латвии (30,5 %), Литве (29,9 %), Польше (34,8 %), Словакии (29,4 %), Чехии (36,9%) и меньше, чем в Словении (38,2) и Венгрии (39,8)<sup>207</sup>. То есть на постсоциалистическом пространстве Украина по этому показателю не привлекает инвестора.

*Индикатор количества налоговых платежей в год* в Украине составляет 99 (в 2009 г.). Он рассчитывается путем умножения количества налогов и отчислений на частоту платежей, причем налоги в исследовании трактуются как обязательные платежи, которые не возвращаются правительству, а частота платежей включает в себя как авансовые, так и регулярные платежи<sup>208</sup>. Для сравнения этот показатель в Беларуси составляет 112, в Грузии – 30, Латвии – 7, Российской Федерации – 22, Польше – 40, Чехии – 12.

Именно этот показатель значительно ухудшает общую характеристику инвестиционного климата в Украине. Не способствует его улучшению и нестабильность налогового законодательства, которое находится в процессе перманентных изменений и имеет определённые особенности.

В начале 90-х гг. с целью привлечения иностранных инвестиций предоставлялись льготы предприятиям с иностранными инвестициями, при этом денежные потоки из Украины направлялись в оффшоры и возвращались в Украину как иностранные инвестиции. К сожалению, эти льготы не смогли реализовать поставленную задачу относительно больших иностранных инвестиций в виде новейших технологий. Они были отменены и до настоящего времени налогообложение иностранных и отечественных инвестиций осуществляется на равных условиях. С 1998 года в Украине создаются специальные экономические зоны, льготы для которых были отменены в 2005 г. Следует отметить, что улучшению инвестиционного климата в Украине способствовало уменьшение в 2004 г. ставки налога на прибыль предприятий с 30 % до 25 %, что, по подсчетам специалистов Министерства финансов Украины, позволило увеличить почти на 2 млрд. грн.<sup>209</sup> сумму средств, которые остаются в распоряжении товаропроизводителей. Однако, дополнительные средства не стали источником развития предприятий: в 2004 – 2005 годах инвестиции в основной капитал за счет собственных средств субъектов ведения хозяйства снизились с 61,4% до 57,4% от общего объема инвестиций (это происходило на фоне общего снижения темпов роста инвестиций в основной капитал с 148,4 % в 2004-ом до 123 % в 2005 году)<sup>210</sup>.

<sup>206</sup> Соколовська А.М. Деякі методологічні проблеми розрахунку показників податкового навантаження.// Бюлєтень фінансово-податкового законодавства і практики його застосування. – 2009. – №2. – С. 18-32

<sup>207</sup> Європейський комітет статистики.- <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>

<sup>208</sup><http://russian.doingbusiness.org/MethodologySurveys/PayingTaxes.aspx>

<sup>209</sup> Буковинський С.А., Комаров В.А. Бюджет розвитку та пріоритети бюджетних інвестицій // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 24.

<sup>210</sup> Мельник В.М., Мельничук Г.С. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 44 - 52

*Показатель налоговой нагрузки на стандартное среднее предприятие в Украине*, рассчитанный по методике исследовательской группы «Ведения бизнеса», составляет 58,4 %. Этот показатель рассчитывается для сравнения условий ведения бизнеса в разных странах и свидетельствует о том, что по критерию общей налоговой ставки в Украине такие условия являются лучше, чем в Беларуси, где этот показатель вдвое выше (117,5%), Таджикистане (85,5%), Узбекистане (90,6%), однако хуже, чем в Латвии (33,0%), Литве (46,4%), Молдове (42,1%), России (48,7) и тому подобное<sup>211</sup>.

Подытоживая выше сказанное, отметим, что в целом налоги пока еще имеют негативное влияние на формирование инвестиционного климата в Украине. Потому, последующее реформирование налоговой системы в направлении ее упрощения и адаптации к стандартам ЕС значительно улучшит состояние инвестиционного климата в стране.

К налоговым рычагам, которые могут стимулировать иностранных и отечественных инвесторов, относятся налоговые ставки и налоговые льготы. Не будем рассматривать все существующие налоговые ставки, так как это не имеет смысла для данного исследования, а сконцентрируем внимание на ставке налога на прибыль предприятий.

Налог на прибыль является одним из базовых налогов, на который обращают внимание инвесторы. Важным эффектом этого налога является его влияние на инвестиционные решения плательщиков. Повышенная стоимость капитала, налог на прибыль увеличивает требования к прибыльности инвестиций, которая должна быть достаточной для возмещения всех расходов (стоимости финансирования инвестиций и экономической амортизации), в том числе налогов, связанных с этой инвестицией. Поскольку налог на прибыль корпораций вносит искривление в инвестиционные решения плательщиков, возникает необходимость нейтрализации его негативного влияния. Это возможно или путем предоставления инвестиционных налоговых льгот (инвестиционной налоговой скидки или инвестиционного налогового кредита), или с помощью ускоренной амортизации, которая влияет на налоговые обязательства<sup>212</sup>. На сегодня размер налоговой ставки на прибыль составляет 25 % но по сравнению со странами постсоветского пространства он больше, чем в России (20 %), Латвии (15 %), Литве (15 %), Беларуси (24 %), Грузии (20 %). Следовательно, повышение конкурентоспособности Украины в борьбе за мобильные факторы производства требует последующего снижения ставки налога, что предложено в Программе экономических реформ Президента Украины Януковича В.Ф. на 2010-14 гг. «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» и проекте Налогового кодекса.

<sup>211</sup> Соколовська А.М. Деякі методологічні проблеми розрахунку показників податкового навантаження.// Бюлєтень фінансово-податкового законодавства і практики його застосування. – №2 (2). – 2009 р. – С. 18-32.

<sup>212</sup> Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. – Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А.І.Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.

Важным инструментом налоговой политики относительно поощрения инвесторов являются налоговые льготы. С помощью этого инструмента государство направляет инвестиционные потоки в том направлении, которое считает приоритетным. В то же время налоговые льготы не являются идеальным инструментом стимулирования инвестиционной активности. Так И.Лунина, ссылаясь на С.Корена, отмечает, что налоговое стимулирование инвестиций: порождает стимулы к осуществлению цепи инвестиций и поэтому может приводить к избыточной капитализации; создает заинтересованность в реализации долгосрочных, а не краткосрочных проектов; в большей степени стимулирует инвестиции в «старые» отрасли, которые, в отличие от инновационных, на начальных этапах не приносят прибыли<sup>213</sup>.

К налоговым инструментам стимулирования инвестиционных процессов относят инвестиционный налоговый кредит, налоговую инвестиционную скидку, ускоренную амортизацию. Что касается инвестиционных налоговых льгот в Украине, то с 1 июля 1997 года предприятия с иностранными инвестициями потеряли льготы в виде налоговых каникул сроком на 5 лет.

В Украине была распространенной также практика предоставления преференций субъектам предпринимательской деятельности, которые функционируют в специальных (свободных) экономических зонах (СЭЗ) и на территориях приоритетного развития. Большинство соответствующих зон были созданы в период 1998-2000 гг.

Недостатки, которые возникли в процессе функционирования СЭЗ, порождают сомнения в эффективности большого ряда льгот, предоставлявшихся им, и вообще в целесообразности создания этих зон. Во-первых, в Украине отсутствует единая, научно обоснованная программа развития специальных (свободных) экономических зон, согласованная с общенациональной концепцией реформирования экономики, в результате чего создание СЭЗ не рассматривается с позиции развития экономики в целом и не работает на общенациональную стратегию развития страны. Во-вторых, большое количество СЭЗ означает рост числа фискальных исключений для отдельных экономических субъектов, что, в свою очередь, вызывает чувство фискальной несправедливости для других. В-третьих, отсутствие системного подхода при создании зон приводит к предоставлению этого статуса территориям, которые являются недостаточно перспективными и привлекательными для инвесторов. Украинские СЭЗ создавались не по критериям народнохозяйственной целесообразности, а для решения локальных проблем и удовлетворения групповых интересов.

С 31 марта в 2005 г., как уже отмечалось, в Украине были отменены налоговые льготы для специальных экономических зон и территорий приоритетного развития, что значительно увеличило доходную часть бюджета. На сегодня инвестиционные налоговые льготы существуют для технопарков. До 2005 г. в нашей стране было зарегистрировано и действовало 8

---

<sup>213</sup> Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / За заг. ред. А.М.Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – С. 37.

технологических парков: «Институт электросварки им. Е.О. Патона», «Институт монокристаллов», «Углемаш», «Полупроводниковые технологии и материалы, оптоэлектроника и сенсорная техника», «Институт технической теплофизики», «Укринфотех», «Киевская политехника» и «Интеллектуальных информационных технологий». Отмеченными технопарками выполнялся 61 проект (54 инновационных и 7 инвестиционных). Реализация проектов поддерживалась государством по закону Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков».

На протяжении 2000-2004 гг. объем выпуска технопарками инновационной научоемкой продукции составлял 3,4 млрд. грн. (около 11% всей инновационной продукции Украины). Объем реализованной инновационной продукции технопарков в 2000-2001 гг. составил 176 млн. грн., в 2002 г. 607 млн. грн., в 2003 г. – 1284 млн. грн., в 2004 г. – свыше 1787 млн. грн. Всего за время действия специального режима инновационной и инвестиционной деятельности технопарков в бюджеты и государственные целевые фонды было перечислено свыше 252 млн. грн. (в 2000-2001 гг. – около 10 млн. грн., в 2002 г. – 35,5 млн. грн., в 2003 г. – 90 млн. грн., в 2004 г. – 116,5 млн. грн.).

Из специальных счетов технопарков на целевое финансирование проектов использовано почти 105 млн. грн., из специальных счетов исполнителей проектов – 304 млн. грн. На проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, производство опытных образцов технопарки потратили за 2000-2004 гг. свыше 883 млн. грн. На внешнем рынке технопарками было реализовано инновационной продукции на сумму 581 млн. грн. При этом, вклад в инновационное развитие технопарков является очень разным, поскольку некоторые технопарки зарегистрировали первые свои проекты только в 2004 г.

В целом объем привлеченных технопарками инвестиций и отчислений в Государственный бюджет Украины, государственные целевые фонды почти вдвое превысил объем предоставленных им налоговых и таможенных льгот. Это свидетельствует о достаточной бюджетно-инвестиционной эффективности деятельности технопарков.

Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О государственном бюджете Украины на 2005 год» и некоторых других законодательных актов Украины» от 25 марта 2005 года № 2505-IV было отменено 87 кодов льгот, прекращено действие законов Украины, по которым предоставлялись налоговые льготы относительно налогов и сборов для стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков, их участников, дочерних и совместных предприятий. Также, были отменены отраслевые льготы по НДС автомобиле-, судно-, самолетостроительной и космической промышленности; предприятиям из изготовления боеприпасов, их элементов и изделий спецхимии, бронированных боевых машин; льготы относительно уплаты налога на прибыль и ввозной

пошлины для предприятий автомобильной отрасли; льготы для машиностроения<sup>214</sup>.

С 1 февраля в 2006 г. начал действовать новый Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», направленный на создание системы предоставления технологическим паркам государственной поддержки, который реализуется через механизм целевого субсидирования проектов технологических парков. В законодательстве предусмотрено, что технологические парки, их участники и совместные предприятия в процессе реализации проектов технологических парков применяют ускоренную амортизацию (норма ускоренной амортизации основных фондов 3-й и 4-й групп – 20 %), а расчеты за экспортно-импортными операциями, которые осуществляются в соответствии с проектами технологических парков, могут проводиться на протяжении 150-ти календарных дней.

В целом, анализ бюджетно-налогового регулирования развития промышленности в Украине в 2001 – 2007 гг. свидетельствует, что государству не удалось достичь значительных позитивных результатов и кардинально изменить положение как относительно ощутимого роста эффективности деятельности предприятий, так и относительно улучшения структуры производства. Для государственной политики, которая проводилась последнее десятилетие характерно отсутствие четко определенных долгосрочных приоритетов развития отраслей промышленности, которые нуждаются в поддержке, и методах стимулирования приоритетных отраслей. В анализируемом периоде бюджетно-налоговая политика кардинально изменилась – от широкомасштабной политики прямого финансирования и предоставления многочисленных льгот к снижению объема государственных инвестиций и отмены большинства преференций<sup>215</sup>.

Следует отметить, что большинство экономических решений зависит от политического фактора, поэтому, отсутствие бюджетной стратегии, нестабильная политическая ситуация в последние годы не позволяют ни одному правительству реализовать свои планы или быть наследником предыдущего.

Решая проблему повышения собственного инвестиционного потенциала, необходимо учитывать, что конкуренты Украины по привлечению мировых инвестиционных потоков постоянно заботятся о росте своей инвестиционной привлекательности, создавая специальные режимы для иностранных инвестиций и предоставляя льготные условия для предпринимательской деятельности<sup>216</sup>. Примеры некоторые из них приведены в табл.5.5.

---

<sup>214</sup> <http://www.ukrstat.gov.ua/control/luk/publish>.

<sup>215</sup> Мельник В.М., Мельничук Г.С. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 44 – 52

<sup>216</sup> Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні. // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 64 – 74.

Таблица 5.5

**Налоговые льготы относительно инвестиций в некоторых странах мира**

Страна	Налоговые льготы
Ирландия	Снижение налога на прибыль (до 10 %), освобождение от уплаты НДС и пошлины + 25 % государственной помощи для компаний, которые создают новые рабочие места в отраслях машиностроения и строительства
Китай	Льготный налоговый режим в отдельных районах страны для предприятий производственной направленности, ориентированных на экспорт. Налоговые льготы на инвестиции в инфраструктуру, в защиту окружающей среды, в сельское хозяйство и рыболовство
Чехия	Налоговые каникулы сроком на 10 лет со следующим 50-процентным снижением налогов еще на 5 лет
Россия	Оценочный 50 % ставки пошлины на продукцию, которая декларируется как взнос в уставный фонд + возможность получения льгот на региональные и местные налоги (налог на имущество, налог на игорный бизнес, налог из владельцев транспортных средств, земельный налог)

Источник: Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні. // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 67.

Возвращаясь к существующей налоговой политике в Украине, следует отметить, что, невзирая на позитивные сдвиги, действующая система налогообложения пока еще продолжает выполнять в сущности лишь фискальную функцию. Другие задания, связанные со стимулированием предпринимательской деятельности, занятости, инвестиций и инноваций, решаются, как правило, бессистемно и не приводят к заметному эффекту.

Необходимо рассмотреть внедрение таких налоговых льгот для предприятий, которые бы позволили обновлять основные фонды промышленности, например инвестиционный налоговый кредит и ускоренную амортизацию. Следует отметить, что использование инвестиционного налогового кредита не требует дополнительных кредитных ресурсов, а используется исключительно ресурсный потенциал самого предприятия в виде прибыли, а именно той части, которая должна отчисляться в бюджет в виде налога на прибыль.

Также, необходимо создать прозрачный механизм ускоренной амортизации. С помощью ускоренной амортизации большая часть стоимости машин и оборудования переносится на стоимость изготовленной продукции в более короткие сроки, чем период их физического и морального износа. Ускоренная амортизация основных фондов является важным источником стимулирования инвестирования в новейшие технологии.

Учитывая мнения украинских ученых, отметим, что в законе Украины о налоге на прибыль не дано определение ускоренной амортизации, а вводится этот термин в отдельных пунктах и, как отмечают специалисты, на сегодня, существуют проблемы использования этого механизма как на уровне законодательства, так и на уровне администрирования. Таким образом, можно сделать вывод, что этот инструмент является не задействованным и не может стимулировать предпринимателей к обновлению основных фондов.

Действенным инструментом стимулирования инновационных процессов могут также выступать кредиты под государственные гарантии, которые предоставляются для финансирования внедрения в производство фундаментальных инноваций в приоритетных направлениях экономической деятельности при условии четкой определенной ответственности заемщиков за своевременное возвращение кредитов.

Учитывая большой риск предоставления кредитов под государственные гарантии в условиях отсутствия эффективных механизмов, обеспечивающих ответственность субъектов ведения хозяйства за выполнение своих финансовых обязательств, более безопасным методом государственной поддержки инновационной деятельности может быть льготное кредитование инновационных проектов коммерческими банками, с возмещением государством банкам разницы между обычной и льготной ставками банковского процента. При этом важно обеспечить прозрачные отношения между государством и коммерческими банками, которые бы сделали невозможной подмену выполнения государством обязательств по возмещению разницы процентных ставок, которые позволят компенсировать банкам (полностью или частично) потери от льготного кредитования<sup>217</sup>.

По видам новаций выделяют радикальные, фундаментальные, модифицирующие и псевдоинновации, которые характеризует глубину инновационных превращений на предприятии. Поэтому, необходимо выделить на законодательном уровне, под какой тип инноваций, реализующийся на предприятии, можно получить кредиты под государственные гарантии. Рекомендовано четко определить тип инновационных разработок и уровень активности в проведении НИОКР. Учитывая состояние основных фондов в промышленности и дефицит бюджета, рекомендовано предоставлять льготы исключительно под технологические инновации, результатом которых являются новые технологии производства старых или новых продуктов, внедрения информационных систем, новых источников энергии. Также необходимо определить, какие льготы можно получить для инновационных проектов по разработки технологических инноваций или использования лицензий. Хотя, учитывая зарубежный опыт, чаще всего предприятия пытаются совмещать в своей инновационной деятельности оба направления.

При формировании бюджетного механизма регулирования инвестиционных процессов, следует выделить первоочередные меры по преодолению кризисных явлений в экономике и систему мероприятий на среднюю и долгосрочную перспективу.

К первоочередным мерам следует отнести:

1) льготы для технопарков, создающих фундаментальные (технологические) инновации. Для всех других проектов, над которыми работают технопарки, временно прекратить льготный режим и на среднесрочную перспективу стимулировать инвестиционно-инновационную

---

<sup>217</sup> Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. - К.: Фенікс, 2008. - 468 с.

деятельность, введение инвестиционного налогового кредита на научно-исследовательские работы в сфере технологических инноваций;

2) направить государственные расходы в те сферы экономической деятельности, которые быстро окупаются и позволяют получить экономический эффект в ближайший перспективе. Это позволит государству реинвестировать полученные средства в другие направления. К таким расходам относят расходы в инфраструктурные проекты, проекты, которые относятся к программе Евро, – 2012, в транспортную сферу. При этом, все эти расходы стимулируют частные инвестиции;

3) в связи с большим дефицитом бюджета, немедленно пересмотреть расходы на социальную сферу. Заменить льготы адресной помощью с детальным пересмотром относительно их предоставления. С одной стороны, это может негативно повлиять на потребительский спрос, с другой – позволит удержать инфляцию и уменьшит инфляционный и валютный риск для инвесторов;

4) внедрить стратегические проекты на партнерских условиях с частными инвесторами, что позволит активизировать инвестиционную деятельность в определенных отраслях.

На среднесрочную и долгосрочную перспективу, необходимо:

1) создать прозрачный механизм ускоренной амортизации с целью обновления основных фондов;

2) ввести инвестиционный налоговый кредит для предприятий, внедряющих технологические инновации (имеют собственные инновационные центры по проведению фундаментальных исследований);

3) усовершенствовать систему налогообложения для улучшения показателей инвестиционного климата;

4) способствовать созданию инфраструктуры инновационных центров, путем частичной приватизации существующих научно-исследовательских институтов и улучшением финансирования тех, кто останется. Основные направления деятельности этих центров должны отвечать государственным приоритетным направлениям и основным целям социально-экономического развития экономики страны.

### **5.3. Фискальное стимулирование инвестиционных процессов**

В условиях недостаточности финансирования экономического развития за счет собственных средств особую актуальность приобретает налоговое регулирование движения иностранных инвестиций. Для того, чтобы обеспечить приток капиталу и предупредить его утечку необходимо создать благоприятные условия за счет либерализации хозяйственного и налогового законодательства, формирования соответствующей институциональной среды. Однако важно принимать во внимание тот факт, что такие действия могут также иметь негативные последствия. Как отмечает Дж. Стиглиц, либерализация движения капиталов перестает быть оптимальной (с точки зрения максимизации

общественного благосостояния), когда рыночные институты не достигли зрелости<sup>218</sup>.

Российский экономист Л. Абалкин пришел к выводу, что либерализация движения капиталов может привести не столько к привлечению иностранных инвестиций и оживлению, тем самым, национальной экономической динамики, сколько к массовому бегству национального капитала за границу<sup>219</sup>. Таким образом, главная задача налогового регулирования движения капитала в условиях глобализации заключается не в том, чтобы привлечь максимум иностранных инвестиций, а в том, чтобы не допустить « побега» отечественного капитала в офшоры.

За последнее время наблюдается рост объемов иностранных инвестиций как в Украину, так и за ее пределы. С позиций налогового регулирования наибольший интерес представляют прямые иностранные инвестиции, динамика которых отражена в табл. 5.6.

Таблица 5.6  
Прямые инвестиции

(на начало года; млн. дол. США)

Показатели	Прямые иностранные инвестиции в Украину	Прямые инвестиции из Украины
1995	483,5	20,3
1996	896,9	84,1
1997	1438,2	97,4
1998	2063,6	127,5
1999	2810,7	97,5
2000	3281,8	98,5
2001	3875,0	170,3
2002	4555,3	155,7
2003	5471,8	144,3
2004	6794,4	166,0
2005	9047,0	198,6
2006	16890,0	219,5
2007	21607,3	243,3
2008	29542,7	6196,6
2009	35723,4	6198,6

Источник: официальный веб-сайт Госкомстата Украины.

Согласно официальным статистическим данным имеет место позитивная динамика прямых иностранных инвестиций, а отток капитала практически

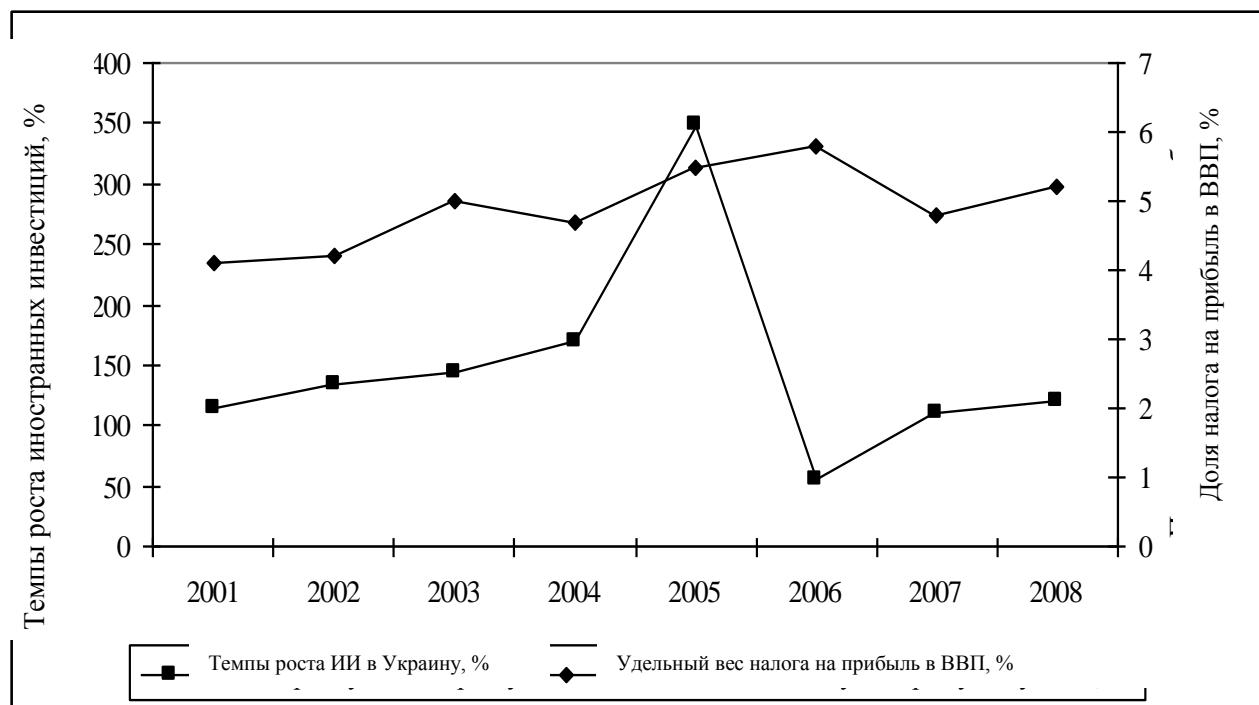
<sup>218</sup> Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора/ Дж. Стиглиц. – М.: Из-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 718 с.

<sup>219</sup> Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России/ Л. Абалкин// Вопросы экономики. – 2000. – №2. – С. 4 – 14.

отсутствует, однако это не значит, что негативные тенденции относительно миграции капитала из Украины удалось перебороть. Так, по оценкам отдельных авторов фактические суммы «бегства» украинского капитала, не отраженные в официальных документах, достигают от 20 до 40 млрд. дол. США. То есть, имеет место не приток, а масштабный отток инвестиций с Украины<sup>220</sup>. При этом прямые иностранные инвестиции не характеризуются ни значительными объемами, ни существенной позитивной динамикой. Достаточно показательным является факт, что в 2000 г. прямые иностранные инвестиции в Бельгию и Люксембург, в расчете на душу населения, составили 23 тыс. дол. США, а в Украину – около 12 дол. США.<sup>221</sup>

Результаты исследований показали, что между динамикой иностранных инвестиций в Украину и общей налоговой нагрузкой на экономику страны прямая связь отсутствует. Налоговая нагрузка на прямые инвестиции с Украины имеет обратное влияние – с ростом налоговой нагрузки иностранные инвестиции за границу уменьшаются.

Поскольку главной целью инвестора выступает максимизация прибыли от вкладывания капитала, то он должен быть заинтересован в снижении налогообложения прибыли. Снижение налоговой нагрузки, которая формируется налогом на прибыль, может происходить или путем применения дифференцированных ставок налогообложения, или путем предоставления налоговых льгот. Влияние налогообложения прибыли на динамику иностранных инвестиций отображено на рис. 5.5.



**Рис. 5.5. Темпы роста иностранных инвестиций в экономику Украины и удельный вес налога на прибыль в ВВП**

<sup>220</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 453.

<sup>221</sup> Там же.

Из рисунка видно, что прямой связи между анализируемыми показателями нет. Аналогичный результат был получен в результате анализа влияния налога на прибыль на динамику иностранных инвестиций из Украины. Частично полученный результат можно объяснить тем, что большинство льгот по налогообложению прибыли имеют частичный характер, то есть предоставляются селективно – отдельным плательщикам налога, отраслям или территориям. Благодаря существованию свободных экономических зон на территории Украины движение капитала облагается налогом неодинаково, что требует тщательного внимания к деятельности свободных экономических зон и процессов инвестирования в них.

Согласно украинского законодательства, на территориях приоритетного развития и в СЭЗ налог из прибыли не платят три года, следующего три платят по ставке 50% от базовой ставки, налог на дивиденды составляет 10%, нет ввозного НДС на оборудование и пошлины на сырье<sup>222</sup>. Сравнивая опыт Польши и Украины можем сделать некоторые выводы. В частности, привлекает внимание то, что обе страны одновременно, – в 1995 году – создали свои первые зоны («Европарк Мелец» и «Сиваш» соответственно). Сравнительными являются и масштабы деятельности: в польских СЭЗ реализовывается 650 проектов, в украинских СЭЗ и ТПР – 751. Зато, результативные показатели существенно отличаются. Наши соседи в рамках специальных зон привлекли 4,8 млрд. дол. инвестиций и создали 63 тыс. рабочих мест в то время, как отечественные аналоги составляют 1,6 млрд. дол. и 46 тыс. рабочих мест. Еще более поражающим является сравнение объемов предоставленных налоговых льгот: 483 млн. дол. (Польша) и 832 млн. дол. (Украина).

Всего с начала функционирования ВЭЗ и ТПР субъектам ведения хозяйства, которые реализуют инвестиционные проекты, в частности в Донецкой области, государство предоставило налоговых и таможенных льгот в сумме свыше 6,9 млрд. грн. Тогда как доходы в бюджет и целевые фонды немного не «дотянули» до 3 млрд. Имеется негативное сальдо в 3 млрд. 959,8 млн. грн. Сторонники ВЭЗ отмечают временность налоговых недополучений и указывают на необходимость анализа структуры льгот. Проанализировав данные получим следующее. Из суммы 6,9 млрд. грн. 74,5% составляют льготы по уплате пошлины. Причем на сырье для производства мясопродуктов в общем объеме пошлин приходится 91,6%. А это – 4 млрд. 721,3 млн. грн., что является прямым результатом применения запрещающей пошлины на ввоз мясного сырья, поскольку ее ставка составляет 1,5 евро за килограмм при цене свинины на мировом рынке 1,1 – 2 дол., а мяса птицы – 0,6 – 0,95 дол. за килограмм. Таким образом, государство стремится получить на уплате ввозной пошлины в 2,5 разы больше, чем стоит сам продукт. Все импортеры птицы – производители готовой продукции – уплачивают НДС в момент пересечения импортным сырьем границы. Упразднив эти льготы для ВЭЗ и ТПР (территории приоритетного развития), государство не вернет 4,7 млрд. грн.,

<sup>222</sup> Кораблев С. «Золотые курочки» региона о специальных экономических зонах Донецкой области/ С. Кораблев [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zn.kiev.ua/2000/2675/28870/>.

потому что это виртуальная прибыль, но реальный НДС потеряет. Если же исключить из баланса платежей льготы по пошлине на импорт мясного сырья, получим позитивное сальдо в сумме 761,5 млн. грн. Кроме этого, сторонники ВЭЗ, анализируя структуру основных производственных фондов региона и их продукцию, указывают на следующее: удельный вес стоимости основных фондов предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты, составляет 4,3% от стоимости основных фондов промышленных предприятий Донецкой области, которые производят 15,6% всей промышленной продукции области и на них приходится 27% отчислений в бюджет. При этом, объем поставщиков и подрядчиков реализации инвестиционных проектов составляет около 3 тысяч предприятий Украины. Оборудования, сырья и материалов, ими поставлено на 1 млрд. 491,2 млн. грн., еще на 1 млрд. 204,2 млн. грн. выполнено строительно-монтажных работ. Также на переработку предприятиям Украины из общего объема выработанной по инвестиционным проектам продукции (35,8 млрд. грн.) поставлено продукции технического назначения на 18 млрд. грн., что позволило им выпустить товаров на 29,9 млрд. грн. Таким образом, в результате деятельности всех групп участников реализации инвестиционных проектов государство дополнительно получило доход в виде налогов и обязательных платежей в размере 9,8 млрд. грн. Работникам выплачено 2,7 млрд. заработной платы, а сами предприятия в виде амортизационных отчислений и прибыли, оплатив налоги, получили 5,4 млрд. грн. на развитие производства и пополнение оборотных средств. Сложив эти три величины, получим 17,9 млрд. грн., что в 2,6 раза превышает сумму предоставленных льгот<sup>223</sup>.

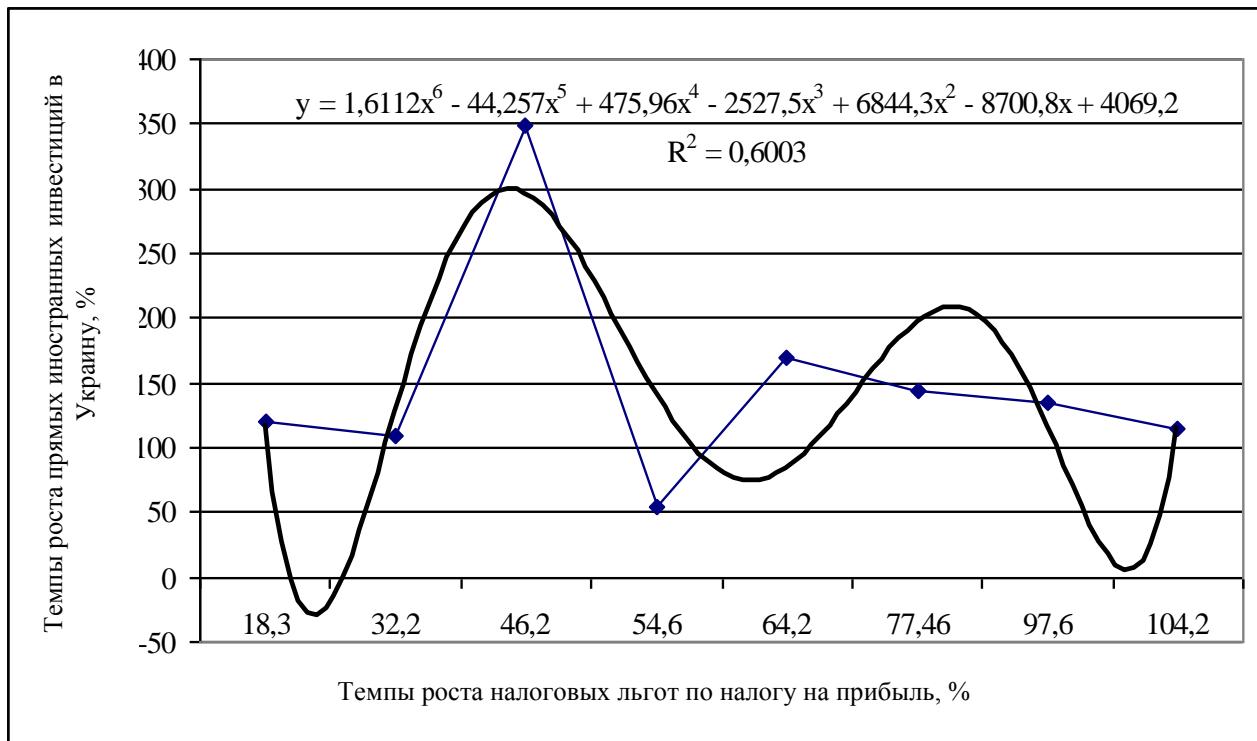
Невзирая на такие неоднозначные результаты, в целом по Украине особенного экономического взлета не наблюдается, что наводит на мысль об ограничении возможностей ВЭЗ и отсутствии необходимости стимулирования средствами налоговых льгот привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины.

Зависимость темпов роста иностранных инвестиций от темпов роста налоговых льгот из налога на прибыль изображена на рис. 5.6. Графики, изображенные на рис. 5.6, иллюстрируют отсутствие прямой зависимости между анализируемыми величинами. Это свидетельствует о том, что механизм предоставления налоговых льгот, который использовался в Украине, слабо влиял на мотивацию иностранных инвесторов относительно вложения средств в экономику Украины.

Как не без основания отмечают авторитетные отечественные ученые, на практике специальные льготные условия налогообложения прибыли предприятий привлекают, прежде всего, отечественные теневые капиталы, раньше вывезенные в безналоговые «гавани», и это уже хорошо. Тем не менее, поскольку антиоффшорное законодательство и опыт борьбы с этим видом бизнеса в странах с переходной экономикой практически отсутствует, то не

<sup>223</sup> Артеменко О. Вільні економічні зони: чорна діра чи маяк для інвестора [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2241/49523/>.

существует никакой гарантии от последующего беспрепятственного оттока капитала за границу и его следующего безналогового накопления<sup>224</sup>.



**Рис. 5.6. Зависимость темпов роста прямых иностранных инвестиций в Украину от темпов роста налоговых льгот из налога на прибыль**

В Украине создания СЭЗ было осуществлено без учета иностранного опыта, то есть созданы зоны в экономически неразвитых районах, тогда как заграничная практика свидетельствует, что создавать ВЭЗ с целью развития производства следует на территориях, где есть соответствующая промышленная база, иначе такие зоны превращаются (что и было сделано на практике) в своеобразные коридоры для дешевого импорта<sup>225</sup>. Однако, невзирая на негативный опыт создания свободных экономических зон, их присутствие в экономике Украины является целесообразным с точки зрения перспективности экономического роста. Однако необходимым является государственный контроль над импортом в такие ВЭЗ, с установлением соответствующих ограничений на импорт товаров и одновременными льготами для инвестиций, тогда налоговые льготы будут оправданными и в будущем вернутся увеличением платежей в бюджет.

Из экономической истории известны случаи, когда иностранные инвестиции действительно сыграли большую позитивную роль в развитии национальной экономики, особенно в тяжелые периоды преодоления

<sup>224</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения/ В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 488

<sup>225</sup> Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України [електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.mekmu.gov.ua](http://www.mekmu.gov.ua).

последствий кризисов, военных конфликтов, рыночной трансформации хозяйства, и так далее. В качестве примера можно привести послевоенную Германию (план Маршала) или более свежие случаи с «азиатскими тиграми» (Гонконг, Малайзия, Тайвань, Сингапур, Южная Корея), и, конечно, Китай, где за последние 20 лет благодаря ПИИ только экспорт продукции увеличился больше, чем в 10 раз<sup>226</sup>. Однако для достижения такого результата необходимо определить, не только с помощью какого налогового регулятора можно привлечь как можно больше иностранных инвестиций, но и использование которого будет самым безопасным для экономики государства в условиях глобализации.

Создание ВЭЗ и ТПР, как свидетельствует мировой опыт, это не единственный способ средствами налогового регулирования привлечь иностранные инвестиции. В результате налоговых реформ в странах западной Европы и СНГ состоялось значительное снижение ставок налогообложения и ликвидация большей части налоговых льгот. Налог на прибыль предприятий снижался с 25 – 40% (в начале 1990-х гг.) до 15–30% (в 2000 гг.). Самое существенное снижение состоялось в Венгрии: с 55% до 16%. Среди основных налоговых льгот наиболее популярными в этих странах являются:

- ускорена амортизация (а именно, двойная), например, в Эстонии, Латвии, Казахстане;
- налоговые каникулы для новых предприятий (по налогам на прибыль и/или на имущество), на 2 года и больше – в Чехии, Польше, Эстонии, Латвии, Казахстане;
- послабление ограничений по перенесению убытков на будущее (в том числе снятие всех ограничений для убытков первых четырех лет после создания предприятий в Венгрии).

Что касается ускоренной амортизации, то ее использование в Украине является нецелесообразным из-за значительной убыточности отечественных предприятий. Действующий механизм формирования объекта налогообложения налогом на прибыль при использовании ускоренной амортизации приведет к искусственно завышению убытков. Практика применения налоговых каникул в Украине позитивного результата не дала, что касается третьего блока налоговых льгот, то в Украине он применяется.

Таким образом, с точки зрения налогового стимулирования инвестиций в экономику Украины ее налоговое законодательство является относительно гармонизированным и практически не производит негативных эффектов, которые влекут отток капитала из Украины, однако и не оказывает позитивного влияния на его приток в экономику.

В условиях распространения глобального экономического кризиса отказ от налогового стимулирования привлечения иностранных инвестиций в Украину не является целесообразным, поскольку будет ограничивать возможности к возобновлению экономики после рецессии и последующего ее

<sup>226</sup> Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация/ Ф. Губайдуллина// Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №2. – С. 45.

роста. Однако и механизм предоставления налоговых льгот по налогу на прибыль, который применялся в Украине до 2008 г., не является эффективным. Как справедливо отмечают авторитетные украинские ученые, выборочный подход к предоставлению инвестиционных налоговых льгот противоречит также принципам применения налоговых инструментов, которые закреплены в законодательстве ЕС. Например, не совместимыми с «концепцией «общего рынка» являются те мероприятия государств, которые предусматривают выведение отдельных предприятий из-под общего порядка налогообложения, что создает более благоприятные финансовые условия отдельным плательщикам в сравнении с другими, которые облагаются налогом на общих основаниях. Соответственно, лишь те налоговые мероприятия, которые открыты для всех экономических агентов на основе принципа равного доступа, считаются совместимыми с «общим рынком»<sup>227</sup>.

Ввиду того, что одной из главных проблем для Украины в течении всех лет независимости, а в условиях распространения глобального экономического кризиса особенно, является высокий уровень безработицы, низкий уровень оплаты труда наемных работников, практика найма рабочей силы, без заключения трудовых соглашений или на неполный рабочий день (неделю), отток рабочей силы за границу и тому подобное, на наш взгляд, стимулирование иностранных инвестиций должно проводиться с учетом количества и качества созданных новых рабочих мест. Целенаправленная поддержка рабочих мест позволит уменьшить социальное напряжение, повысить уровень жизни населения и уменьшить расходы бюджета на социальные помощи малообеспеченным. Нами предлагается полная отмена частичных налоговых льгот по налогообложению прибыли, кроме льгот инновационного направления, и предоставление налоговой льготы, при налогообложении прибыли иностранным инвесторам, инвестиции которых направлены на создание новых рабочих мест.

Суть механизма предоставления налоговой льготы заключается в уменьшении ставки налогообложения прибыли иностранного инвестора в зависимости от количества созданных новых рабочих мест (табл. 5.7).

Обязательным условием получения налоговой льготы является создание новых рабочих мест с заработной платой не ниже, чем 2 минимальных заработных платы в течение не меньше чем 12 месяцев на условиях полной занятости. Льгота предоставляется по итогам работы за год, то есть, если 20 рабочих мест было создано в июле в 2009 г., то право на получение налоговой льготы иностранный инвестор получит по итогам 2010 г. при условии, что созданы рабочие места просуществовать как минимум до июля в 2010 г.

---

<sup>227</sup> Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / За заг. ред. А.М.Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – С. 254.

Таблица 5.7

**Снижение ставки налогообложения прибыли иностранного инвестора в зависимости от количества созданных новых рабочих мест**

Количество новых рабочих мест	Размер снижения ставки налогообложения прибыли
до 20	0%
от 20 до 49	3 %
от 50 до 99	7 %
от 100 до 199	10 %
от 200 и больше	15 %

Источник: разработано автором

Применение льготного режима налогообложения, безусловно, повлечет недополучение бюджетом налога на прибыль. Но преимуществом предложенного механизма предоставления налоговой льготы по налогообложению прибыли иностранному инвестору является то, что, во-первых, полное освобождение от налогообложения не предусматривается ни в каком случае, во-вторых, наличие четкого ограничения минимальной заработной платы, которую должны выплачивать тем, кто работает на вновь созданных рабочих местах, что позволит пополнить бюджет Пенсионного фонда и фондов социального страхования. То есть, предложенная льгота не является абстрактной, а нацелена на конкретный результат.

Ввиду низкой чувствительности иностранных инвестиций в Украину к налоговой нагрузке и сумме предоставленных налоговых льгот, предоставления других налоговых льгот по налогообложению прибыли, даже инвестиционного характера, считаем нецелесообразным до того момента, пока не будет достигнуто стабильных темпов роста занятости в Украине. В условиях глобализации, когда движение капитала либерально, предоставление налоговых льгот по налогообложению прибыли в Украине не будет гарантировать позитивный эффект и соблюдение национальных интересов.

Страны ЕС достигли значительных успехов в гармонизации непрямых налогов, однако не оставлена без внимания и гармонизация в сфере прямых налогов, особенно относительно налогообложения прибыли предприятий. Унификация корпоративного налогообложения должна поставить в равные условия все компании, которые функционируют в ЕС, облегчить им доступ на внутренний рынок ЕС, а также активизировать прямые иностранные инвестиции в рамках союза.

С одной стороны, прямые налоги непосредственно связаны с бюджетной и социальной политикой государств-членов; с другой стороны, прямые налоги как платежи, которые взимаются из субъектов ведение хозяйства, влияют на выбор места регистрации и осуществления деятельности, а также на принятие

решений по инвестированию в экономику того или иного государства. Считается, что определенный уровень гармонизации корпоративного налогообложения в рамках союза необходим для устранения негативного влияния расхождений в налогообложении на международный бизнес. На практике же законодатели ЕС, которые одновременно являются представителями своих государств, выходят из того, что прибыльное налогообложение физических лиц не осуществляет влияния на функционирование общего рынка и на данный момент не нуждается в гармонизации.

Прямые налоги, которые взимаются с субъектов ведения хозяйства, в отличие от непрямых налогов не осуществляют настолько значительного влияния на внутрисоюзный торговый оборот. Поэтому в статье 93 Договора, учрежденного ЕС (гармонизация налогового законодательства), они, в отличие от непрямых налогов, не упомянутые. Вместе с тем, существует теоретическая возможность принятия нормативных актов ЕС по гармонизации прямых налогов исходя из положений статьи 94 (общие положения о гармонизациях законодательства) или статьи 308. Реально же в сфере гармонизации налогообложения прибыли предприятий доныне сделано немного, в основном в виду того, что данный вопрос задевает финансовый суверенитет государств-членов сообщества.

Законодательство ЕС в сфере гармонизации прямых налогов касается, в основном, сотрудничества национальных налоговых органов по вопросам международного уклонения от налогообложения, а также по вопросам предотвращения двойного налогообложения. Так, директива 77/779 (с изменениями и дополнениями) о взаимопомощи компетентных органов в сфере прямых налогов и НДС дополнила существующую систему обмена информацией, установленную двусторонними межгосударственными соглашениями о предотвращении двойного налогообложения<sup>228</sup>. В дальнейшем никаких изменений в налоговой сфере в ЕС не было вплоть до 1991 г., когда был принят пакет из трех новых документов. Две директивы и конвенция, находившиеся в статусе законопроекта в течение 17 лет, были приняты Советом ЕС. Первая директива 90/434 предусматривает освобождение от налогообложения доходов от трансграничных слияний, выделений и реорганизаций предприятий<sup>229</sup>. Вторая директива 90/435 о материнских и дочерних компаниях предусматривает отмену налога с источника на дивиденды, получаемые главными компаниями в рамках группы. Третья часть пакета законодательных актов – Конвенция 90/436 об устранении двойного налогообложения относительно доходов, которые распределяются между ассоциируемыми предприятиями, – устанавливает механизм разрешения по

---

<sup>228</sup> Council Directive 2003/93/EC of 7 October 2003 amending Council Directive 77/799/EEC concerning mutual assistance by the competent authorities of the Member States in the field of direct and indirect taxation // Official Journal of the European Communities. – 2003. – Vol. 46. – L 264. – P. 23 – 24.

<sup>229</sup> Там же

поводу отнесения отдельных доходов на счет той или другой ассоциируемой компании в рамках международной группы компаний<sup>230</sup>.

Кроме принятых законодательных актов, в виде проектов существуют предложения по последующей гармонизации прямых налогов и предотвращению двойного налогообложения. К ним относится, в частности, предложение об освобождении от налогообложения процентных выплат и лицензионных платежей между материнскими и дочерними компаниями. Предлагается также позволить материнским компаниям относить на свой счет убытки, понесенные дочерними компаниями, зарегистрированными в других юрисдикциях (здесь разработаны два варианта: первый предусматривает включение балансов дочерних предприятий в возведенный баланс материнской компании и ее налогообложения с предоставлением ей кредита на сумму налога, оплаченного дочерними компаниями в своих юрисдикциях; второй допускает не включения балансов дочерних предприятий, а простого вычета убытков дочерних компаний, из прибыли материнской компании).

Подводя итог, можно отметить, что в сфере прямого налогообложения, особенно налогообложения прибыли, для возобновления экономики после глобального мирового кризиса, Украине нецелесообразно осуществлять радикальные изменения. Любые реформы в этой сфере должны быть направлены, в первую очередь, на соблюдение национальных интересов.

#### **5.4. Фискальное регулирование финансового обеспечения сферы образования**

В условиях роста актуальности развития экономики на инновационной основе возникает острая необходимость в повышении уровня образованности нации, что требует соответствующих шагов в фискальном регулировании этой сферы. Фискальное регулирование сферы образования происходит преимущественно через механизм бюджетных расходов, что усложняет решение данной проблемы из-за ограниченности бюджетных средств.

Если финансирование среднего образования должно быть только государственным, то обеспечение высшего образования могло бы совмещать государственное и частное финансирование. Оно должно предусматривать объединение возможностей студента, его родителей, государства, предпринимателей, благотворительных фондов, поскольку потребитель, который платит, относится к товару (образовательной услуге) серьезнее, чем тот, который убежден в его полной «бесплатности», а высшая автономия заведения, свобода маневра, самостоятельное принятие решений относительно использования финансовых ресурсов значительно расширяет возможности учебного заведения относительно обеспечения надлежащего качества образовательных услуг в соответствии с потребностями рынка.

---

<sup>230</sup> Convention 90/436/EEC on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of transfers of profits between associated undertakings // Official Journal of the European Communities. – 1990. – Vol. 33. – L 225.

Результативность приобретения высшего образования по большей части персональна: повышение социального статуса и уровня средней зарплаты, более эффективное потребление, улучшение здоровья, облегчения доступа, к информации и ее восприятию, развитие способности к переобучению и приспособлению. Поэтому студент и семья должны платить часть стоимости высшего образования. Анализ убеждает<sup>231</sup>, что рациональное участие студентов в оплате своей учебы способствует повышению качества и эффективности системы высшего образования страны.

Среди украинских специалистов продолжаются споры относительно целесообразности государственного финансирования высших заведений образования. Например, на важности реформирования финансирования высшего образования с позиций дифференцированного подхода к потребностям каждого учебного заведения и зависимости государственного финансирования от государственного заказа отмечает Т. Боголиб<sup>232</sup>. О. Лята и Н. Пигуль они акцентируют внимание на росте актуальности коммерческих источников формирования финансовых ресурсов, в частности относительно расширения предоставления услуг не образовательного характера для осуществления научно-исследовательской работы высшими учебными заведениями на договорных принципах<sup>233</sup>.

Многие из специалистов, ссылаясь на зарубежный опыт, считают, что необходимо увеличивать количество бюджетных мест и сокращать удельный вес студентов, которые учатся по контракту. На наш взгляд, такая позиция является не совсем оправданной. Во-первых, приводя аргументы в интересах бюджетного финансирования высших заведений образования специалисты как пример приводят высокоразвитые страны вроде Германии, Дании, Швеции, Норвегии, где уровень перераспределения ВВП в интересах государства достаточно высок, но и объемы производства ВВП на человека являются несравнимыми с Украиной. В то же время, в условиях финансовой нестабильности такие страны как Венгрия, Латвия, Литва, Италия сократили свои расходы на содержание университетов. Опыт Словении: свидетельствует, что количество студентов на дневном отделении выросло на 10%, учеба там бесплатная, а на заочном – на 100% платное<sup>234</sup>. При этом финансовые ресурсы в основном формируются из негосударственных источников<sup>235</sup>.

---

<sup>231</sup> Hanushek Eric A. and Ludger Woessmann. The Role of Education Quality in Economic Growth. World Bank Policy Research Working Paper 4122. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.; Neymotin Florence. The Relationship between School Funding and Student Achievement in Kansas Public Schools Journal of Education Finance. – Volume 36. – Number 1, Summer 2010. – pp. 88-108.; ROE L. JOHNS and WILLIAM P. MC LURE. Economics and Finance of Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу:www.Jstor.org.

<sup>232</sup> Боголіб Т.М. Вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти/ Т. Боголіб// Вісник ТДЕУ. – 2006. – №. 3. – С. 76.

<sup>233</sup> Лята О. Фінансування закладів вищої освіти в Україні/ О. Лята, Н. Пігуль// Економічний аналіз. – 2009. – Вип. 4. – С. 90.

<sup>234</sup> Бевк М. Финансирование высшего образования в Словении: объективность и эффективность/ М. Бевк// Университетское управление. – 2005. – № 1. – С. 51.

<sup>235</sup> Там же. – С. 56.

Во-вторых, если придерживаться логики необходимости увеличения государственных расходов на содержание высших учебных заведений, то бюджетное финансирование будет выступать трансфертом, поскольку только незначительное количество выпускников, которые получили высшее образование за государственные средства, будет работать в бюджетной сфере, большинство выпускников будут работать в частном секторе или вообще могут выехать за границу.

Как контрапротивный аргумент против сокращения государственных расходов на содержание высших учебных заведений специалисты указывают на то, что одна из главных проблем на сегодняшний день заключается в том, что высшие учебные заведения практически потеряли связи с реальным заказчиком своего продукта – рынком труда. Это предопределяет возникновение ситуации, когда сфера образования, превратившись в бизнес, ориентирована лишь на получение прибыли, а образование с точки зрения потребителя образовательных услуг кое-где является образованием ради образования или наличия диплома. Такая ситуация, безусловно, негативно отражается на качестве подготовки специалистов с высшим образованием. Однако, на наш взгляд, в рыночных условиях это вполне естественный процесс и рынок труда в будущем создаст такие условия, что в учебные заведения, которые предоставляют образовательные услуги низкого качества, студенты просто не придут.

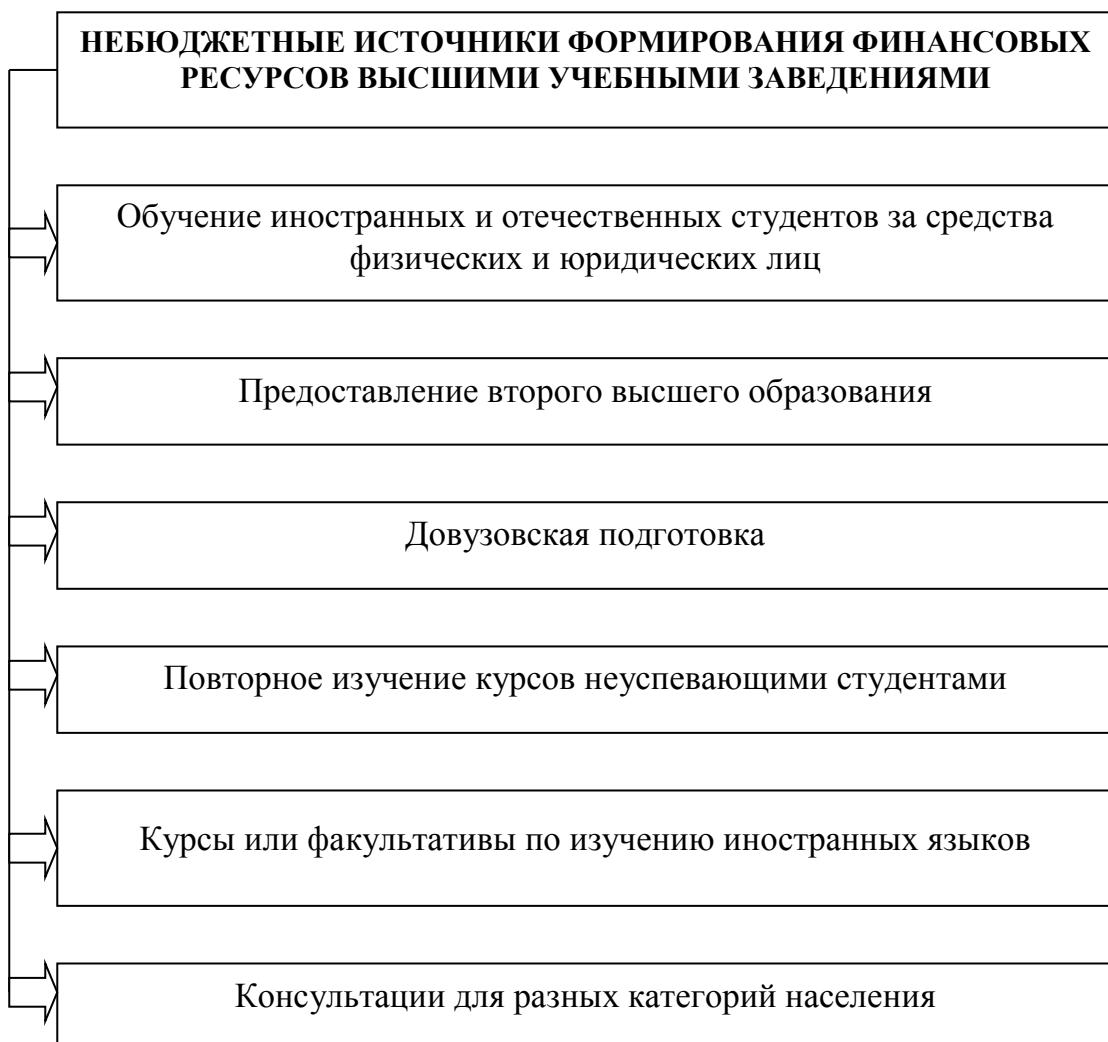
Также существует мысль, что высшее образование является правом каждого, поэтому должно финансироваться за счет бюджета, то есть средств налогоплательщиков. Однако в то же время большинство научных и практических дискуссий на сегодняшний день посвящены необходимости снижения налоговой нагрузки, как на юридические так и на физические лица. Стремительное снижение налоговой нагрузки в любом случае будет сопровождаться уменьшением доходов бюджета, что будет требовать и уменьшения расходов, в том числе и на образование. Эту проблему можно представить и в другом ракурсе – каждый имеет право на еду, однако это не значит, что государство должно раздавать ее бесплатно. Таким образом, возникает потребность в поиске направлений оптимизации финансирования высших учебных заведений за счет разных источников, при чем главный акцент должен быть направлен на реализацию реальных возможностей финансовой самостоятельности высших учебных заведений.

На сегодняшний день можно вести речь о том, что современные студенты, – это потенциально хорошо информированные потребители, которые способны лучше, чем государство, осуществить выбор, отвечающий их интересам. Необходимость распределения затрат на учебу диктуется такими основными причинами:

1. Простая необходимость в негосударственных источниках финансирования из-за недостатка бюджетных средств.
2. Те, кто пользуется благами, должны взять на себя часть расходов на их создание.
3. Плата за учебу – это плата за дорогой товар, имеющий высокий спрос.

Исследуя проблему оптимизации формирования финансовых ресурсов высшими учебными, необходимо учитывать особенности финансового обеспечения государственных и коммерческих учебных заведений. На сегодняшний день основным источником функционирования государственных высших учебных заведений является бюджетное финансирование на основе смет расходов. Объемы финансирования согласно сметы определяются исходя из количественных параметров деятельности заведения образования и нормативных расходов на определенный количественный показатель. Существенным недостатком сметного финансирования является то, что неиспользованные на конец года согласно сметы средства изымаются и на следующий год ими воспользоваться уже нельзя. Этую проблему несложно решить благодаря замене сметного финансирования на бюджетирование.

Обобщая отечественный опыт небюджетных **источников** формирования финансовых ресурсов, мы пришли к выводу, что основными среди них являются следующие (рис. 5.7).



**Рис. 5.7. Не бюджетные источники формирования финансовых ресурсов высшими учебными заведениями**

Как видно из рисунка, перечень небюджетных источников формирования финансовых ресурсов достаточно ограничен и связан преимущественно с основной деятельностью – предоставлением образовательных услуг. Зато, как свидетельствует зарубежный опыт, существуют и другие пути привлечения дополнительных финансовых ресурсов, в частности выполнение исследовательских работ на заказ коммерческих организаций или ведение собственной производственной деятельности, где чаще всего задействованы студенты-практиканты.

Обобщая достижения зарубежного опыта формирования финансовых ресурсов высших учебных заведений, считаем целесообразным разделить их на две группы:

- источники, связанные с организационным обеспечением учебного процесса, в том числе работой приемной комиссии;
- источники, связанные с деятельностью учебного заведения, не связанной с предоставлением образовательных услуг, в частности, выполнение научно-исследовательских тем и производственная деятельность.

Одной из главных проблем организации работы приемной комиссии на сегодняшний день является создание «искусственных» конкурсов, поскольку абитуриенты при вступлении могут подавать копии документов об образовании в несколько заведений образования на разные факультеты. Это приводит к тому, что высшему учебному заведению достаточно трудно оценить и спрогнозировать реальный контингент первокурсников. Для уменьшения негативных последствий таких процессов государство пытается урегулировать это административными способами, например, ограничить возможное количество подачи документов в разные вузы (на сегодняшний день пять). Однако сложившуюся ситуацию, можно посмотреть под другим углом – желание абитуриентов подать документы в несколько вузов может быть источником доходов. Такая практика существует в Японии и является достаточно успешной – подача заявления на вступление в вуз является платной. Хотя плата и является невысокой, однако она покрывает текущие расходы на работу приемной комиссии и ограничивает желание абитуриентов к созданию «искусственного» конкурса.

В 2010 г. в 12 высших учебных заведениях Хмельницкой области проводился постоянный мониторинг вступительной кампании. В двух заведениях – Каменец-Подольском национальном университете и Хмельницком университете управления и права постоянно находились представители службы мониторинга, что позволяло оперативно получать и обрабатывать информацию о ходе вступительной кампании. На основе данных мониторинга по состоянию на 6 августа в 2010 г. в Каменец-Подольский национальный университет было подано 6586 заявлений, из них оригинал документов 1233, в Хмельницкий национальный университет – 12456, в т.ч. оригинал документов – 3123, в Хмельницкий университет управления и права – 2877, в т.ч. оригинал – 688. Если внедрить практику платного приема заявлений (кроме заявлений, которые подаются впервые), то высшие учебные заведения могли бы получать дополнительные средства, которые частично покрывали бы расходы на работу

приемной комиссии. Ввиду того, что работник приемной комиссии тратит около часа на обработку документов, предлагаем установить плату за подачу второго и следующего заявлений на учебу в размере двух почасовых минимальных заработных плат (на 01.07.2010 г. – 10,64 грн.). Размер платы за подачу заявлений должен быть выше от одной минимальной заработной платы, поскольку работу сотрудника приемной комиссии нельзя считать простой и неквалифицированной. Тогда сумма полученных денежных средств за подачу документов составила бы:

- Каменец-Подольский национальный университет – 56955,92 грн.
- Хмельницкий университет управления и права – 23290,96 грн.
- Хмельницкий национальный университет – 99303,12 грн.

Также существенной проблемой является то, кто может претендовать на право учиться бесплатно. Проблема эта возникла не только из-за недостатка бюджетных ресурсов на финансирование образования, но и **через** высокий уровень коррупции в высших учебных заведениях, с **которым** государство пытается бороться **с помощью** системы **внешнего** независимого оценивания. **На наш взгляд**, более эффективной и менее болезненной могла **бы** стать несколько другая система **получения** высшего образования в государственных вузах. Поскольку образовательные услуги, как было отмечено выше, являются специфическим товаром, то **вполне естественным** является то, что такой товар должны платить потребители. Однако появляется проблема ограничения доступа **к** образованию талантливой молодежи **из** семей, **которые** не могут оплачивать образование. Мы предлагаем **внедрить** обязательную оплату за первый семестр **учебы** для всех без исключения студентов-первокурсников и установить ее на уровне двух прожиточных минимумов граждан на **работоспособное лицо**. Плата на уровне двух прожиточных минимумов является не слишком **обременительной** для большинства населения, о чем свидетельствует динамика доходов населения и средней заработной платы (табл. 5.8).

Таблица 5.8  
Доходы населения Хмельницкой области<sup>236</sup>

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходы всего, млн. грн.	4693	5434	7059	9868	11967	15551	20596	21675
Доход в расчете на одно лицо, грн.	2640,3	3075,3	4024,1	5733,3	6943,1	8965,3	11938,6	12332,4
Средняя заработная плата на одного работника, грн.	257,94	322,69	419,18	583,73	792,33	1044,88	1428,78	1520,90

**Источник:** Главное управление статистики Хмельницкой области

<sup>236</sup> Офіційна інтернет-сторінка Головного управління статистики у Хмельницькій області [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>

В то же время, такая плата за учебу выполняет две функции. Во-первых, позволяет сформировать определенный фонд финансовых ресурсов (табл. 5.9). Во-вторых, выступает стимулом для получения гранта на бесплатное образование, поскольку в том случае, если студент не получает право на бесплатное образование, он автоматически начинает платить полную стоимость обучения.

Таблица 5.9

**Сумма средств, которую можно получить за обучение первокурсников в первом семестре**

Показатели	Каменец-Подольский национальный университет	Хмельницкий университет управления и права	Хмельницкий национальный университет
Количество первокурсников (по данным 2009 г.), чел.	1811	546	3112
Потенциальная плата за учебу, грн	3147518,00	948948,00	5408656,00

Источник: рассчитано автором

По итогам обучения в первом семестре деканаты высших учебных заведений должны принять решение о переводе студента на контрактное обучение (по полной стоимости соответствующей специальности) или на бесплатное. Такая система имеет признаки гранта и позволит не только открыть доступ к образованию талантливой молодежи, но и будет выступать своеобразным стимулом к повышению качества обучения, поскольку розыгрыш грантов на бесплатную обучение целесообразно проводить по результатам каждого семестра.

Ввиду распространения платного образования считаем необходимой последующую реализацию положений модульной системы, которая должна проявляться не просто в накоплении баллов в течение семестра, а в системе накопления зачетов и экзаменов, что будет позволять перерывать и возобновлять учебу в любое время, например, в связи с ухудшением финансового состояния.

Распределение бюджетных средств между студентами в пределах учебного заведения – это лишь одно из направлений оптимизации использования финансовых ресурсов, полученных от государства. Между высшими учебными заведениями распределение бюджетных финансовых ресурсов также должно распределяться на конкурсных принципах. На сегодняшний день важной проблемой является то, что высшее образование практически потеряло связь с рынком труда и практически не интересуется реальными потребностями работодателей.

Основой конкурсного отбора на получение бюджетных средств должны быть:

1. Мониторинг текущих потребностей в специалистах соответствующего профиля.
2. Прогноз потребности в специалистах на 2 года исходя из динамики развития отечественного рынка и системы запросов к работодателям.
3. Внедрение системы отчетности работодателей о том, каким молодым специалистам предоставлена работа и где они получили высшее образование.
4. Мониторинг трудоустройства выпускников, которые учились по государственному заказу в бюджетной сфере. Если выпускники идут работать в коммерческий сектор, то смысл государственного заказа просто теряется – государство фактически финансирует подготовку кадров для коммерческого сектора.

При этом считаем, что подавляющее право на получение бюджетного финансирования должны получить те высшие учебные заведения, выпускники которых трудоустроены в бюджетной сфере, а также в тех сферах, где по данным рынка труда нужны специалисты, однако уровень оплаты труда там не высок (например, инженерные специальности). Динамика потребности рынка труда в Хмельницкой области приведена в табл. 5.10.

Таблица 5.10

**Потребность рынка труда в специалистах по видам экономической деятельности, лиц<sup>237</sup>**

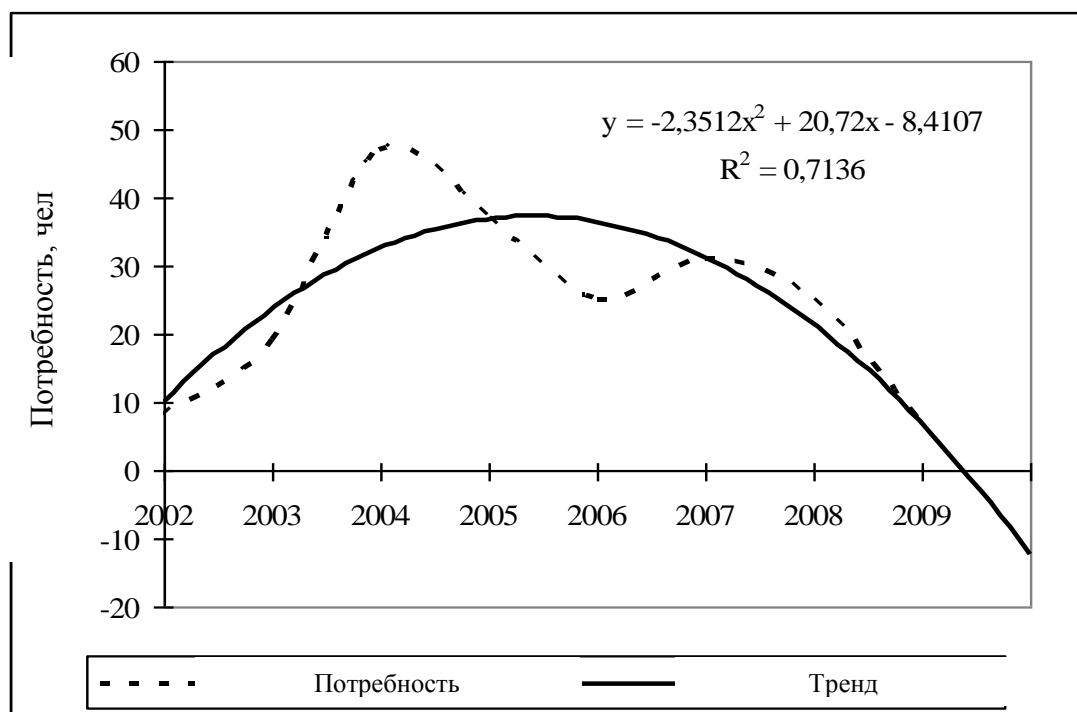
Годы	Сельское хозяйство	Промышленность	из нее		Строительство	Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий	Деятельность гостиниц и ресторанов	Деятельность транспорта и связи	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренда	Государственное управление	Образование	Здравоохранение	Другие виды экономической деятельности
			перерабатывающая промышленность	производство энергии, газа и воды										
2002	171	743	703	8	164	130	31	66	21	83	112	35	119	75
2003	268	1149	1103	19	225	210	12	129	34	96	229	42	124	74
2004	629	1307	1217	47	350	343	11	207	78	98	449	75	259	127
2005	435	1397	1326	37	251	404	18	201	61	122	251	43	195	119
2006	190	901	853	25	140	262	32	128	20	71	149	22	124	53
2007	78	388	353	31	79	164	54	51	9	77	58	24	44	31
2008	47	236	210	25	29	116	19	68	10	40	61	17	67	14
2009	18	121	112	7	10	21	10	5	3	17	81	6	35	5

Источник: официальная интернет-страница Главного управления статистики в Хмельницкой области

<sup>237</sup> Офіційна інтернет-сторінка Головного управління статистики у Хмельницькій області [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>

Данные таблицы 5.10 свидетельствуют, что в 2009 г. резко сократилась потребность в работниках по всем видами экономической деятельности. Однако этот год нельзя считать показательным, поскольку на этот период пришелся экономический кризис. В целом наибольше рынок труда нуждается в специалистах для перерабатывающей промышленности, торговли, деятельности транспорта и связи, государственного управления и здравоохранения.

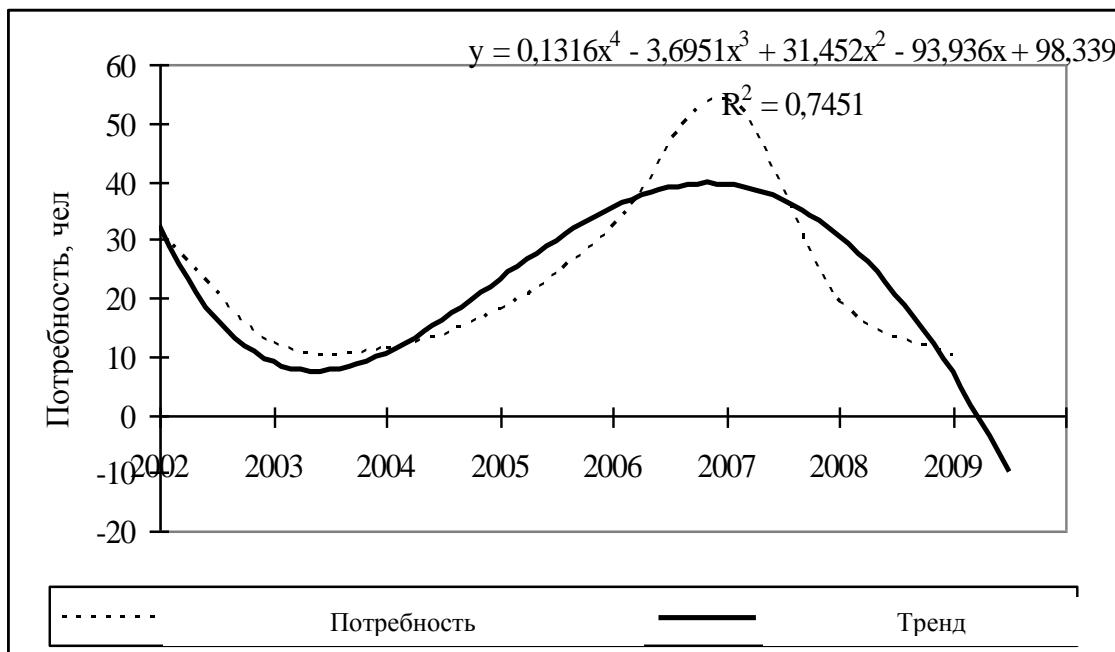
С помощью встроенных возможностей MS Excel «Пакет анализа» метода експотенциального приглаживания и трендового анализа нами был осуществлен прогноз потребности в специалистах на ближайшие 2 года (рис. 5.8, 5.9, 5.10, 5.11).



**Рис. 5.8. Трендовый анализ потребности в специалистах для перерабатывающей промышленности**

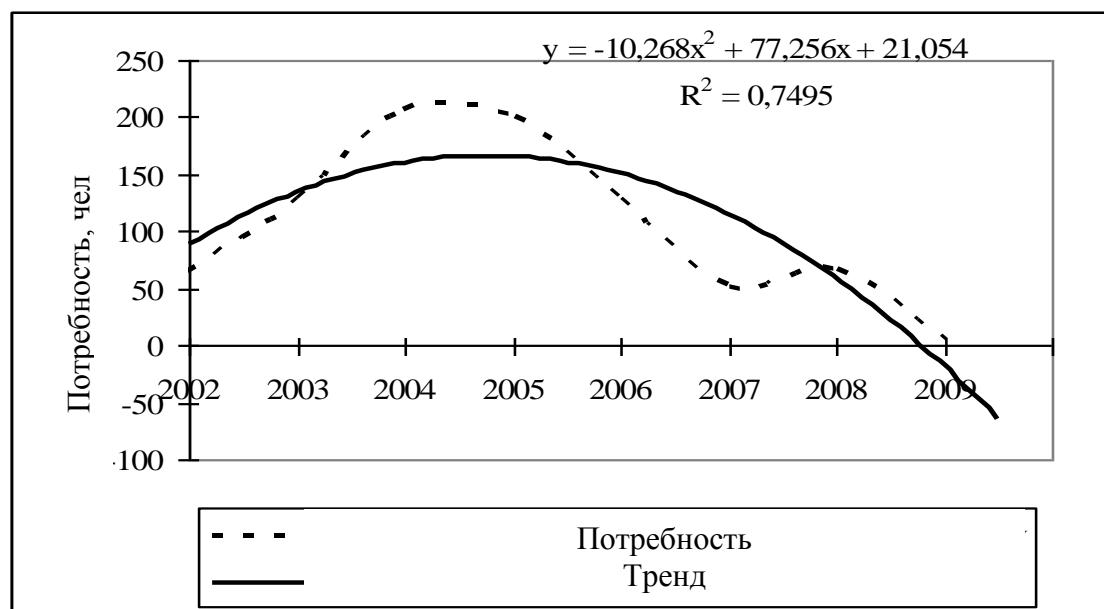
Линия тренда показывает прогнозную потребность в специалистах ( $y$ ) для перерабатывающей промышленности на ближайшие 2 года ( $x$  – фактор времени). Модель является значимой, поскольку критерий Фишера (14,95) и Стьюдента (3,86) превышают табличные значения, поэтому прогноз можно считать достоверным. По нашим расчетам потребность в специалистах для перерабатывающей промышленности будет уменьшаться.

Линия тренда (рис. 5.9) показывает прогнозную потребность в специалистах ( $y$ ) для сферы торговли, ремонта автомобилей и бытовых изделий, на ближайшие 2 года ( $x$  – фактор времени). Модель является значимой, поскольку критерий Фишера (17,54) и Стьюдента (4,19) превышают табличные значения, потому прогноз можно считать достоверным. По нашим расчетам потребность в специалистах для сферы торговли будет уменьшаться.



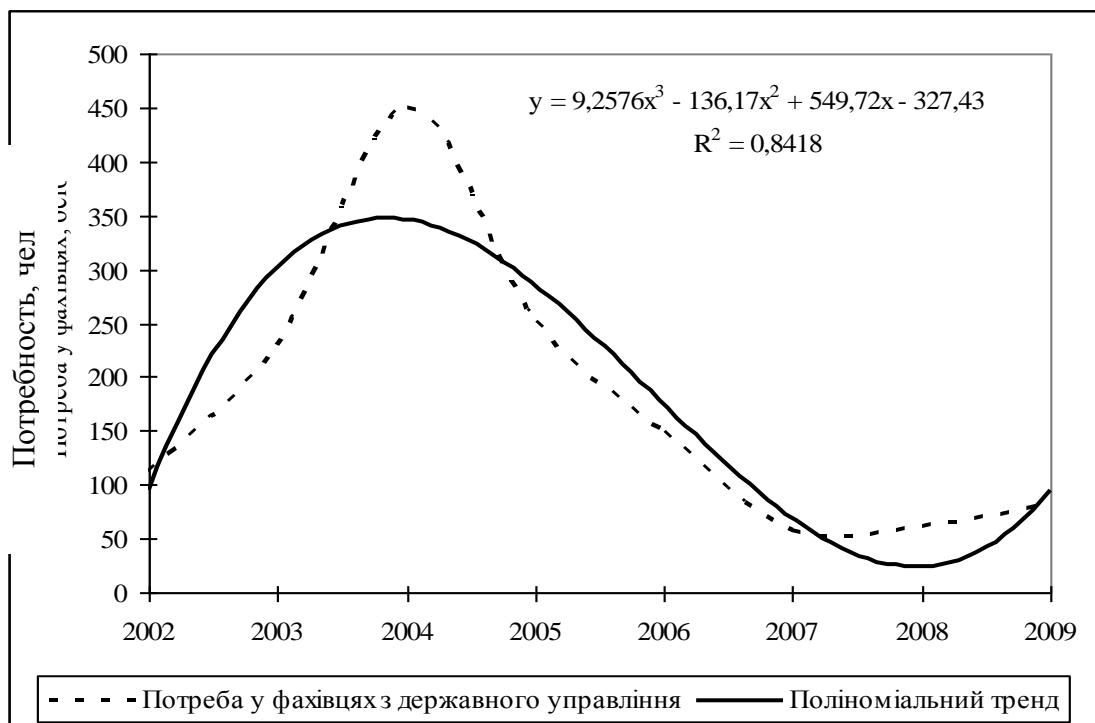
**Рис. 5.9. Трендовый анализ потребности в специалистах для торговли, ремонта автомобилей и бытовых изделий**

Потребность в специалистах в деятельности транспорта и связи (у) также характеризуется полиномиальным трендом ( $x$  – фактор времени), критерии Фишера (17,95) и Стьюдента (4,24) превышают табличные значения, что свидетельствует о значимости модели и достоверности прогноза.



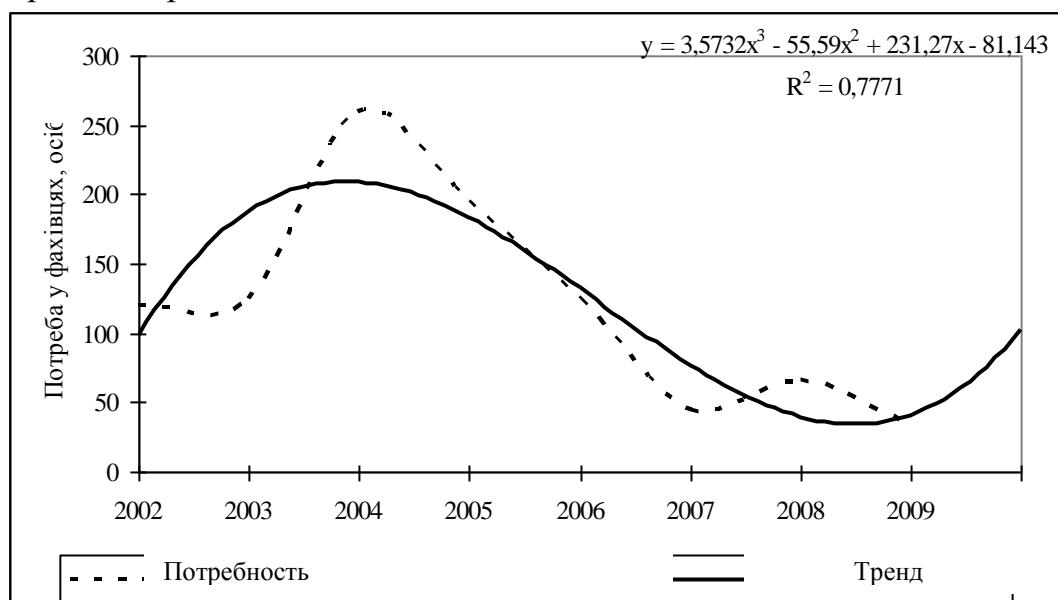
**Рис. 5.10. Трендовый анализ потребности в специалистах для отрасли транспорта и связи**

На рис. 5.11 линия тренда характеризует динамику потребности в специалистах по государственному управлению.



**Рис. 5.11. Трендовий аналіз динаміки потребності в спеціалистах для  
государственного управління, чл.**

Значення критеріїв Фишера (31,93) і Стьюдента (5,65) превишають табличні значення, що свідчить про значимість моделі та достовірність прогноза.



**Рис. 5.12. Трендовий аналіз динаміки потребності в спеціалистах для  
сфери здравоохранення, чл.**

Потребность в специалистах в сфере здравоохранения ( $y$ ) характеризуется также полиномиальной зависимостью ( $x$  – часовой фактор). Значения критеріїв Фишера (20,92) і Стьюдента (4,57) превишають табличні значення, що свідчить про значимість моделі та достовірність прогноза. Согласно прогноза потребность в специалистах в сфере здравоохранения буде

увеличиваться. Потребность в специалистах по государственному управлению практически не изменится.

Таким образом, на ближайшие 2 года оправданным является бюджетное финансирование подготовки специалистов для здравоохранения (потребность в специалистах немного вырастет, сфера здравоохранения практически полностью финансируется за счет бюджетных средств).

Рост потребности в специалистах всех категорий в 2002-2005 годах связан с ростом экономики благодаря дешевым энергоносителям. Спад потребности в специалистах большинства категорий и ее стабилизация в течение последних лет связан с интеграцией Украины в мировую экономику, повышением стоимости энергоносителей, а, следовательно, и реакцией экономики путем оптимизации и реорганизации основных бизнес-процессов. Последующие резкие изменения в количестве вакансий возможны только благодаря вмешательству государства путем внедрения соответствующих государственных программ. В частности, планируется в близкой и средней перспективе проведение административной реформы, медицинской (появление института семейного врача) и образовательной, что может привести к сокращению работающих в каждой из отраслей.

Ввиду того, что подготовку специалистов для одного и того же вида экономической деятельности осуществляют несколько учебных заведений, считаем необходимым проводить между ними конкурс на подготовку специалистов по государственному заказу. Главными критериями конкурсного отбора должно быть количество трудоустроенных выпускников в пределах Украины и отзывы работодателей об их работе в первые два года по окончании высшего учебного заведения. Обязательным условием получения высшего образования за средства бюджета является трудоустройство выпускника в бюджетной сфере и работа там не менее двух лет по окончании вуза.

Традиционные способы прямого финансирования заведений (даже при автономном частичном внутреннем перераспределении средств, что изредка встречается в централизованных странах) всегда влекли стагнацию и откровенное нежелание высшего учебного заведения что-то менять. В борьбе с этим явлением развитые страны избрали вариант комбинированного государственного финансирования, когда часть денег выдается регулярно с учетом количества студентов и специфики профессии, а остальные – конкурсным или комбинированным способом под конкретные научные или инновационные программы с проверкой их выполнения. Несколько развитых стран Европы испытали этот способ и имеют удовлетворительные результаты.

Также необходимо активно привлекать инвесторов в финансирование образования. Существуют разные доступные источники привлечения дополнительных средств в образовательную сферу. Самый простой путь поступления средств нашла, например, Франция, где действует закон об уплате частными работодателями 0,5% фонда зарплаты на обучение и переподготовку персонала. Фирма может сама платить эти средства заведениям, которые она избрала, не выделяя их в «общий котел», который не обеспечивает ей желаемый результат. Анализ действия закона «+0 5%» свидетельствует, что и

он не идеален: практически никогда фирмы не направляли эти средства на подготовку студентов первых курсов университетов. Чаще всего они непропорционально тратились на специализированные курсы, повышения квалификации персонала самих фирм-плательщиков. Часть профессуры отзывалась на данный закон тем, что вышла на новый рынок со «сверхузкими курсами» в пределах решения одной из проблем конкретной фирмы<sup>238</sup>

Частично можно согласиться с позицией Н. Шумар, что в современной правовой и экономической среде эффективны не так схемы внедрения новых налогов и сборов, как схемы налоговых скидок и льгот, низкопроцентных государственных ссуд, на получение высшего образования<sup>239</sup>. Однако низкопроцентное кредитование также нуждается в мобилизации значительных средств из бюджета, а предоставление налоговых скидок и льгот учебным заведениям может превратиться в новый способ уклонения от налогообложения. На нынешнем этапе развития экономики Украины эти способы формирования финансовых ресурсов заведений образования применять еще рано.

Одной из весомых характеристик высшего учебного заведения является результативность его исследовательской и инновационной деятельности. В будущем такая деятельность должна стать не просто формальностью, а весомым источником пополнения бюджета вуза благодаря выполнению исследовательских работ на коммерческой основе. Для воплощения этой идеи в жизнь необходимыми является два важных шага со стороны государства:

1. Урегулировать на законодательном уровне, каким образом научный работник может обнародовать результаты исследований (как свои научные достижения), если работы финансировала коммерческая организация.

2. Заинтересовать частные и обязать государственные предприятия осуществлять такие исследования совместно с высшими учебными заведениями, например, с помощью фискальных методов.

Большинство высших учебных заведений на сегодняшний день имеют проблемы с прохождением студентами производственной практики и практики по специальности. Поэтому предлагаем на законодательном уровне позволить высшим заведениям образования создавать малые предприятия по профилю деятельности высшего учебного заведения, на которых бы работали студенты старших курсов, во время прохождения практики. Например, учебное заведение, профилем которого является подготовка специалистов в отрасли пищевых технологий, получило бы возможность организовать студенческое кафе собственными силами или открыть минипекарню. Если же это учебное заведение экономического профиля, то можно создать предприятие, которое специализировалось бы на ведении бухгалтерского учета, предоставлении информационно-консультационных услуг, составлении и сдаче финансовой

<sup>238</sup> Барр Н. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие. Пер. с англ. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 496 с.

<sup>239</sup> Шумар Н.Л. Державне регулювання фінансового забезпечення розвитку освіти в Україні: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. ек. наук. спец.08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»/ Н. Шумар. – Д.:ДУДУ. – С. 10

отчетности, и тому подобное. Выдерживать конкуренцию на рынке такие предприятия могли **бы** за счет более низких цен на свою продукцию (услуги).

Как дополнительный источник формирования финансовых ресурсов высших учебных заведений можно рассматривать эмиссию облигаций или создание кредитных союзов. Определенным недостатком такого источника формирования финансовых ресурсов можно считать необходимость студентов и их родителей определиться с выбором высшего учебного заведения за 5-6 лет до окончания школы. Для высших учебных заведений появляется дополнительная возможность спрогнозировать количество абитуриентов на ближайшие годы. Сложностью механизма облигационного финансирования образования является недостаточная развитость отечественного рынка ценных бумаг.

Подытоживая, модель оптимизации формирования финансовых ресурсов высших учебных заведений можно представить для вуза (5.6) и государства в следующем виде (5.7):

$$\begin{aligned} & FR_{dosl} \rightarrow \max; \\ & FR_{vyrdiyal} \rightarrow \max, \\ & \begin{cases} Dohid_{total} - Vytraty_{total} \geq 0 \\ 1 \cdot \left( FR_{dosl} + FR_{vyrdiyal} \right) \leq FR_{db} \leq 5 \cdot \left( FR_{dosl} + FR_{vyrdiyal} \right) \\ FR_{vlasni} \geq 20\%; \end{cases} \end{aligned} \quad (5.6)$$

где  $FR_{db}$  – объем финансовых ресурсов, полученных из бюджета, который должен зависеть от собственных ресурсов (если вуз предоставляет услуги или выпускает товар который не имеет спроса, то и финансирование подлежит сокращению);

$FR_{vlasni}$  – объем собственных финансовых ресурсов, который должен равняться или быть большим 20%;

$FR_{dosl}$  – объем финансовых ресурсов, полученных от научно-исследовательской деятельности, который должен постоянно увеличиваться до максимально возможного уровня (зависит от конкретного заведения образования);

$FR_{vyrdiyal}$  – объем финансовых ресурсов, полученных от производственной деятельности, который также должен постоянно увеличиваться;

$Dohid_{total}$  – общая сумма доходов бюджета учебного заведения;

$Vytraty_{total}$  – общий объем расходов бюджета учебного заведения.

Для государства оптимизационная модель приобретет вид (5.7):

$$\begin{aligned} & R_{dohod} \rightarrow \max; \\ & \begin{cases} Bezr_{vo} \rightarrow 0 \\ Fin_{osvity} \geq 10\% VVP, \\ K_{vprats} = 100\%; \end{cases} \end{aligned} \quad (5.7)$$

где  $R_{dohod}$  – уровень доходов выпускников, который должен приближаться к максимальному в данной сфере деятельности;

*Bezrvo* – уровень безработицы среди лиц с высшим образованием (должен быть минимальным);

*Finosvity* – уровень государственного финансирования учебных заведений на уровне (должно быть не менее 10% ВВП, при этом средства, которые высвободятся благодаря уменьшению государственного финансирования высших учебных заведений, можно перераспределить в интересах общеобразовательных заведений).

*Kvprats* – количество трудоустроенных выпускников по направлению подготовки, которые получили образование за счет бюджетных средств (должен составлять 100% – иначе зачем финансировать подготовку специалистов, которые никому не нужны).

Кроме формирования финансовых ресурсов, важной проблемой можно считать и их оптимальное использование. Если вести речь о государственных высших учебных заведениях, то главной проблемой является разработка финансовых норм для смет расходов. По своей сущности такая норма должна быть научно обоснованной и утвержденной на уровне Министерства образования. Однако в условиях рынка трудно учесть динамику инфляционных процессов, изменение экономической конъюнктуры и тому подобное, что делает такие нормы абсолютно негибкими по отношению к экономической действительности. На наш взгляд, вместе с переходом от сметного финансирования к бюджетированию целесообразно было бы предоставить большую свободу высшим учебным заведениям в определении финансовых норм для организации учебного процесса, в частности определении размера заработной платы преподавателей и количества бюджетных мест (в случае прохождения конкурса на получение бюджетного финансирования).

Основными направлениями улучшения формирования и использования финансовых ресурсов высших учебных заведений можно считать:

- формирование и развитие многоканальной системы финансового обеспечения высшего образования;
- повышение эффективности использования финансовых ресурсов учебных заведений;
- усовершенствование управления формированием и использованием финансовых ресурсов учебных заведений.

Стоит отметить, что реализовать все эти положения можно только в условиях бюджетирования. Система бюджетирования будет позволять своевременно обнаруживать и резервы формирования финансовых ресурсов, и будет помогать осуществлять контроль за эффективным их использованием. Кроме того, преимуществом бюджетирования является то, что все полученные ресурсы консолидируются в одном бюджете, есть возможность потратить неиспользованные средства в следующем периоде.

На сегодняшний день жесткие социально-экономические условия негативно отразились на кадровом потенциале высших учебных заведений. Начался массовая «утечка мозгов» за границу. Только в 1996–2000 гг. пределы

Украины оставил 851 специалист с ученой степенью<sup>240</sup>. Отток талантливой молодежи за границу привел к усилению процесса старения кадров преподавателей вузов. В 2003 г. средний возраст доктора наук составлял 60, а кандидата наук – 57 лет, в 2009 г. ситуация радикально не изменилась – средний возраст доктора наук так и остался на уровне 60 лет, а кандидата наук снизился до 55 лет. В результате прекращения финансирования начался распад системы повышения квалификации преподавателей вузов, много институтов и факультетов повышения квалификации преподавателей закрылись или перепрофилировались. Если такая ситуация будет сохраняться и в дальнейшем, то необходимо ожидать объективного снижения качества образовательных услуг. Именно поэтому считаем, что одним из направлений оптимизации использования финансовых ресурсов высшими учебными заведениями является вкладывание их в научно педагогический потенциал, что может проявляться через уровень оплаты труда, бонусную систему стимулирования, содействия повышении квалификации профессорско-преподавательского состава. Кроме того, предоставление качественных образовательных услуг является невозможным без улучшения материального обеспечения заведений образования.

В целом об оптимуме использования финансовых ресурсов учебных заведений может свидетельствовать не только количество трудоустроенных выпускников, но и рейтинг заведения, к тому же не только тот, который публикуется Министерством образования и науки Украины, но и независимые рейтинги, которые определяются, например, Институтом социологических исследований. Тогда оптимизационную модель использования финансовых ресурсов высших учебных заведений можно подать в следующем виде (5.8):

$$\begin{aligned}
 Reyt &\rightarrow \max \\
 Oplpr &\rightarrow \max; \\
 Inv_{total} &\rightarrow \max; \\
 Bezr_{1yer} &\rightarrow \min \\
 Dohid_{total} - Vytraty_{total} &\geq 0
 \end{aligned} \tag{5.8}$$

где  $Reyt$  – рейтинг высшего учебного заведения в текущем году;

$Oplpr$  – уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава, который должен расти в сравнении с заработной платой в аналогичных высших учебных заведениях данного региона;

$Inv_{total}$  – суммарные инвестиции, которые направлены в высшее учебное заведение в течение текущего года;

$Bezr_{1yer}$  – удельный вес безработных выпускников в первый год после выпуска;

$Dohid_{total}$  – общая сумма доходов бюджета учебного заведения;

$Vytraty_{total}$  – общий объем расходов бюджета учебного заведения.

Таким образом, при соблюдении всех перечисленных выше условий использования финансовых ресурсов высшего учебного заведения можно считать оптимальным. Анализ формирования и использования финансовых

---

<sup>240</sup> «Мозги» продовжують «втікати» на Захід // Голос України. – 2001. – 6 берез.

ресурсов учебных заведений, оценка качественных и количественных параметров рынка труда в Хмельницкой области и Украине свидетельствует о неоптимальности как формирования, так и использования финансовых ресурсов высших учебных заведений. Следствием этого являются имеющиеся диспропорции в финансировании отрасли образования со стороны государства, несостоительность учебных заведений самостоятельно формировать фонды финансовых ресурсов и эффективно их использовать, что, в свою очередь, является фактором сравнительно низкого уровня оплаты труда в отрасли образования и низких инвестиций в развитие высших учебных заведений. Обоснованные предложения являются одним из возможных направлений реформирования финансирования заведений образования, которое сможет обеспечить их последующее развитие.

### **5.5. Фискальное стимулирование повышения конкурентоспособности национальной экономики**

В течение последних лет основой государственной политики в области налогообложения, являлось стремление к совершенствованию налоговой системы, которая по-прежнему избыточно ориентирована на фискальную функцию, в ущерб другим – прежде всего, функции стимулирования роста конкурентоспособности. В Украине из года в год главы государства указывают на это, выделяя среди основных направлений налоговой политики снижение совокупной налоговой нагрузки на предприятия, отмечая при этом то, что налоговая система должна быть ориентирована на создание максимально комфортных условий для расширения экономической деятельности и увеличения инвестиционной активности предприятий.

В то же время принимаемые на протяжении двух последних десятилетий меры, связанные с изменением украинской налоговой системы, не привели к развитию стимулирующей функции налогов. Украинскую систему налогообложения в процессе ее преобразований не избавили от такого серьезного недостатка, как высокий уровень изъятия доходов и хаотическое предоставление налоговых льгот. Это привело к потере предприятиями, вынужденными отчислять большую часть доходов в бюджет в виде налоговых платежей, финансовой устойчивости, произошел спад инвестиционной активности, отмечены низкие темпы развития и внедрения новых технологий, образование большой кредиторской задолженности предприятий по налоговым платежам. На макроуровне высокая налоговая нагрузка привела к формированию и интенсивному развитию теневого сектора экономики. Система же налогообложения, напротив, призвана способствовать выходу предприятий из «тени» и не должна разорять тех, кто уплачивает налоги в соответствии с законодательством. Ряд отраслей находятся в более благоприятных условиях, чем другие. Выравниванию исходных условий и устранению существующего дисбаланса в экономике могла бы способствовать государственная поддержка предприятий в наименее конкурентоспособных и не защищенных отраслях экономики методами налогового стимулирования, проведения взвешенной фискальной политики.

В научной литературе на достаточном уровне освещены вопросы фискальной политики, хотя некоторые положения являются дискуссионными. Отметим, что фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. (Поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.) Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение: 1) стабильного экономического роста; 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы); 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции). Фискальная политика – это политика регулирования правительством, прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Фискальную политику проводит правительство. Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному. Выделяют два вида фискальной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.

Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде, имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска и снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами выступают: а) увеличение государственных закупок; б) снижение налогов; в) увеличение трансфертов. Сдерживающая фискальная политика используется при буме (при перегреве экономики), имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами являются: а) сокращение государственных закупок; б) увеличение налогов; в) сокращение трансфертов. Кроме того, различают фискальную политику: 1) дискреционную и 2) автоматическую (не дискреционную). Дискреционная фискальная политика представляет собой законодательное (официальное) изменение правительством величины государственных закупок, налогов и трансфертов с целью стабилизации экономики. Автоматическая фискальная политика связана с действием встроенных (автоматических) стабилизаторов. Встроенные (или автоматические) стабилизаторы представляют собой инструменты, величина которых не меняется, но само наличие которых (встроенность их в экономическую систему) автоматически стабилизирует экономику, стимулируя деловую активность при спаде и сдерживая ее при перегреве. К автоматическим стабилизаторам относятся: 1) подоходный налог (включающий в себя и налог на доходы домохозяйств, и налог на прибыль корпораций); 2) косвенные налоги

(в первую очередь, налог на добавленную стоимость); 3) пособия по безработице; 4) пособия по бедности. Относительно фискальной политики представляет интерес высказывание народного депутата Украины Юрия Полунеева. «**Фискальная политика**: если рынки дают фундаментальный сбой (*markets failure*), а доверие в экономике падает до нуля, у правительства нет иного выхода, кроме дополнительных заимствований, или монетизации долга, и расходования полученных средств на стимулирование потребления – причем, как производственного, так и частного. Отсюда и название таких программ – "фискальный стимул" (*fiscal stimulus*). По состоянию на февраль нынешнего года, программы фискального стимулирования (ПФС) были приняты почти в 30 странах мира на сумму 3,1 триллионов долларов (или 5,5% глобального ВВП), колеблясь от 0,6% в Аргентине до 24% в ЮАР (табл. 5.11). В странах, которые сходны с Украиной по стадии экономического развития, размерам дефицита бюджета и текущего баланса – Бразилия, ЮАР, Польша, Венгрия, Вьетнам и Египет, ПФС составляют от 4,2 до 24% ВВП. Основной вывод из зарубежного опыта: локомотивом "вытягивания" страны из депрессии является **активная стимулирующая политика государства**»<sup>241</sup>.

Таблица 5.11

Страна	ПФС (млрд. долл.)	ПФС (% ВВП)	Бюджетный баланс (% ВВП)	Текущий баланс (% ВВП)
США	787	5,7	-3,2	-4,6
Китай	586	16,2	-0,1	10,2
Япония	516,3	11,7	-5,4	3,5
Россия	265	12,0	5,5	6,0
Франция	33	1,3	-3,2	-1,8
Великобритания	30	1,1	-5,3	-2,2
Индия	8	0,8	-6,1	-3,9
ЮАР	69	24,0	0,1	-7,5
Бразилия	283,3	14,0	-0,7	-1,4
Венгрия	15,7	11,0	-2,6	-4,0
Вьетнам	6	8,5	-5,1	-11,4
Польша	31,4	5,5	-1,8	-5,6
Египет	5,4	4,2	-6,8	-0,9
Украина	100-140 млрд. грн.	10-14	-1,5	-6,7

Государство в лице налоговых органов заинтересовано в максимальном получении налоговых платежей с хозяйствующих субъектов. Реально оценивая ситуацию, складывающуюся в экономике, государство вместе с тем осознает, что чрезмерные налоги затрудняют воспроизводство основных

<sup>241</sup> <http://www.epravda.com.ua/publications/2009/03/18/185817/>

производственных фондов, их инвестирование, пополнение оборотных средств и реализацию социальных программ.

На наш взгляд в Украине с целью выхода с экономического кризиса необходимо разработать и проводить стимулирующую фискальную политику. О чем было заявлено в нашем государстве на уровне руководства страны с учетом длительной перспективы выхода национальной экономики с финансово-экономического кризиса. Одним из главных компонент такой политики было введение в действие Налогового кодекса Украины начиная с 2011 года. Важным в Налоговом кодексе Украины является использование стимулирующей функции налогов, направленной на стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности в экономике Украины.

При разработке бюджетов в любом государстве стремятся привести его к оптимальному виду – минимизировать дефицит бюджета. В общем виде это можно выразить следующей моделью:

$$\Delta\Phi^i_6 = D^i_6 - P^i_6 \rightarrow \min$$

При условиях:

$$\begin{aligned} D^i_6 &\rightarrow \text{opt;} \\ P^i_6 &\rightarrow \text{opt;} \\ \Delta\Phi^i_6 &\leq \text{НДФ}^i_6; \\ \text{ПДФ}^i_6 &= \Delta\Phi^i_6 \leq \text{ВНЗ}^i + \text{ВЗ}^i. \end{aligned}$$

Где:  $\Delta\Phi^i_6$  – дефицит бюджета в  $i$ -ом бюджетном году;  $D^i_6$  – доходы бюджета в  $i$ -ом бюджетном году;  $P^i_6$  – расходы бюджета в  $i$ -ом бюджетном году;  $\text{НДФ}^i_6$  – норматив бюджетного дефицита установленный в  $i$ -ом бюджетном году;  $\text{ПДФ}^i_6$  – покрытие дефицита бюджета в  $i$ -ом бюджетном году;  $\text{ВНЗ}^i$  – внешние займы для покрытия дефицита бюджета в  $i$ -ом бюджетном году;  $\text{ВЗ}^i$  – внутренние займы для покрытия дефицита бюджета в  $i$ -ом бюджетном году.

Таким образом, при разработке фискальной политики в государстве необходимо стремиться увеличивать доходы бюджета с использованием стимулирующей функции налогов, уменьшать расходы, не превышать нормативное значение дефицита бюджета и при дефицитном бюджете не выходить за рамки возможных внешних и внутренних займов, которые в Украине являются основным источником покрытия дефицита бюджета.

С целью учета стимулирующих факторов налогов, которые заложены в Налоговом кодексе Украины нами предлагается модель линейного программирования формирования бюджета (доходной и расходной частей. Строим экономико-математическую оптимизационную многовариантную модель с учетом возможных действий стимулирующих налоговых факторов отдельных налогов и возможностей использования поступлений от отдельных налогов на определенные статьи расходов бюджета. То есть необходимо выбрать возможные значения объемов налоговых поступлений  $a_i$  ( $i = 1, \dots, n$ ); распределить их по расходным статьям бюджета  $x_{ij}$  ( $i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, m$ ); допустимым объемам расходных статей бюджета  $b_j$  ( $j = 1, \dots, m$ ) и значения соответствующих параметров действующих стимулирующих налоговых

факторов  $p_k$ ,  $k=1, \dots, r$ , (т.е. определить значения переменных  $a_i(p_k)$ ,  $b_j(p_k)$ ,  $x_{ij}$  и переменных (параметров)  $p_k$ ), которые позволяют получить

**minimum** дефицита бюджета  $((b_1(p_k) + \dots + b_m(p_k)) - (a_1(p_k) + \dots + a_n(p_k)))$  (5.9) при условиях:

$$\sum x_{ij} \text{ (по } j \in J_i \text{)} = a_i(p_k), \quad i = 1, \dots, n, \quad (5.10)$$

$$\sum x_{ij} \text{ (по } i \in I_j \text{)} \leq b_j(p_k), \quad j = 1, \dots, m, \quad (5.11)$$

$$p_k \in P_k \quad k = 1, \dots, r, \quad (5.12)$$

$$a_i \leq a_i(p_k) \leq A_i, \quad i = 1, \dots, n, \quad (5.13)$$

$$b_j \leq b_j(p_k) \leq B_j, \quad i = 1, \dots, n, \quad (5.14)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad i \in J_j, j = 1, \dots, m. \quad (5.15)$$

Где  $a_i(p_k)$  – возможные объемы налоговых поступлений по  $i$  – ому ( $i = 1, \dots, n$ ) налогу в зависимости от значений параметра стимулирующих факторов  $p_k$ ,  $k = 1, \dots, r$ ;

$x_{ij}$  – распределение налогов по расходным статьям бюджета ( $i \in I_j$ ,  $j = 1, \dots, m$ );

$b_j(p_k)$  – возможные  $j$  – е ( $j = 1, \dots, m$ ) объемы расходных статей бюджета в зависимости от значений параметра стимулирующих факторов  $p_k$ ,  $k = 1, \dots, r$ ;

$p_k$ ,  $k = 1, \dots, r$ , – значения параметров действия стимулирующих налоговых факторов;

$a_i$ ,  $A_i$  – минимальное та максимальное значения возможных объемов налоговых поступлений по  $i$  – ому ( $i = 1, \dots, n$ ) виду налога;

$b_j$ ,  $B_j$  – минимальное та максимальное значения возможных объемов  $j$  – ой ( $j = 1, \dots, m$ ) расходной статьи бюджета;

$I_j$  – множество налогов, которые возможно использовать на формирование  $j$  – ой ( $j = 1, \dots, m$ ) расходной статьи бюджета;

$J_i$  – множество расходных статей бюджета, которые обеспечиваются налоговыми поступлениями по  $i$  – ому ( $i = 1, \dots, n$ ) налогу.

Условия (5.10) – (5.15) – это поиск варианта определения объема налоговых поступлений, их распределение между расходными статьями бюджета при условиях (5.11) – (5.12) и заданных пределах (5.14) – (5.15), выбора значений параметров стимулирующих факторов (в множестве их допустимых значений – условие (5.13)), который стремится к минимизации дефицита бюджета (5.9).

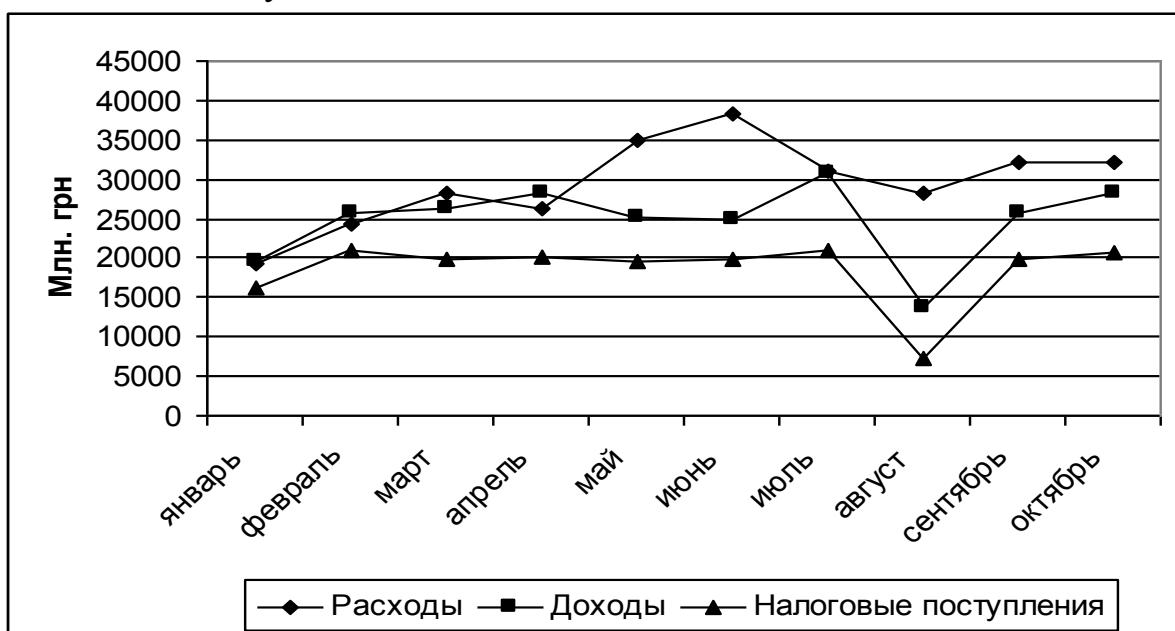
Использование приведенной выше модели при разработке фискальной политики страны позволит оптимизировать доходы и расходы бюджета. Отметим, что модель несколько упрощенная и использование результатов моделирования является научным обоснованием бюджета, который составляется финансистами-профессионалами.

Проведем экономический анализ и попробуем определить тип фискальной политики, которая проводилась в Украине в 2010 году.

Анализируя расходы сводного бюджета, следует отметить тенденцию их роста на протяжении десяти месяцев (см. рис. 5.13). При этом наименьшие расходы приходятся на январь месяц, когда они практически совпадают с

доходами бюджета, а наибольшие в июне месяце, когда доходы несколько упали. Наименьшими доходы сводного бюджета были в августе месяце, при этом наблюдалось и резкое поступление налогов в бюджет. В целом за десять месяцев можем отметить слабую тенденцию роста доходов сводного бюджета. Отметим, что в январе и июле месяцах доходы почти совпадали с расходами бюджета, а в феврале и марте месяцах несколько превышали расходы бюджета. Наибольший разрыв между расходами и доходами сводного бюджета приходится на май, июнь и август месяцы 2010 года.

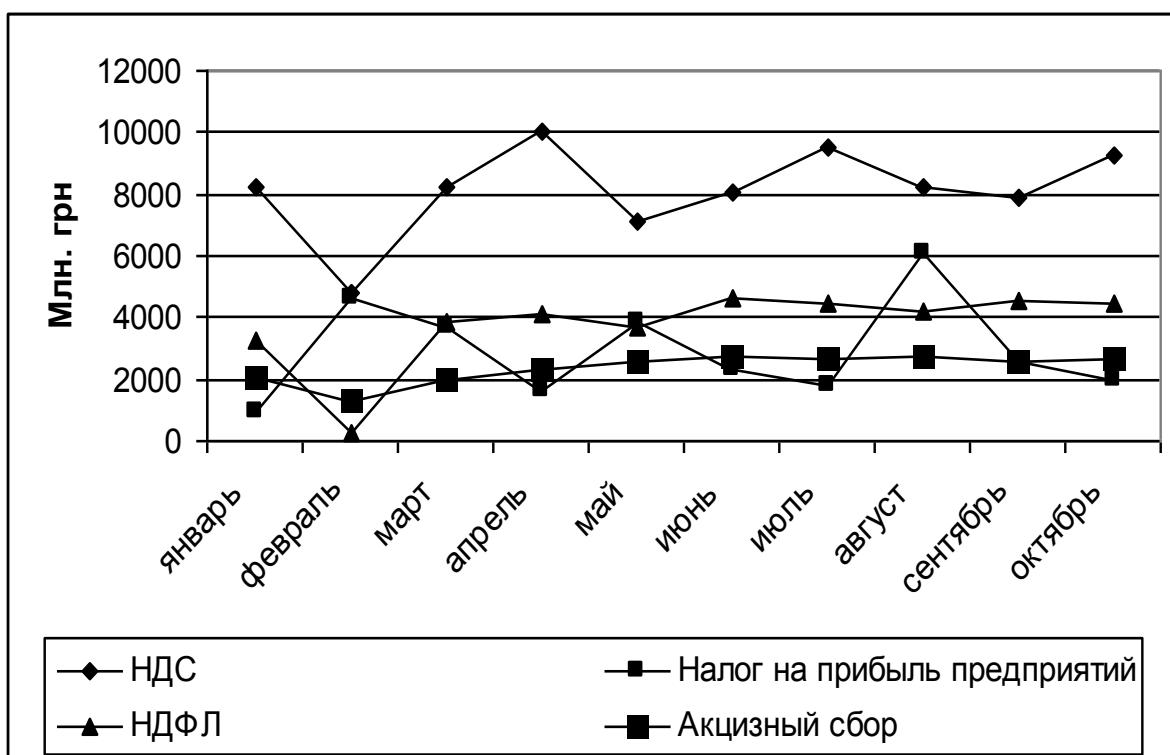
Относительно налогового источника наполнения сводного бюджета Украины, то за исключением минимальных поступлений в январе и августе месяцах налоговые поступления были равномерными и практически одинаковыми (линейная тенденция). Следовательно, колебания в формировании доходов сводного бюджета могут быть объяснены неналоговыми поступлениями.



**Рис. 5.13. Расходы, доходы и налоговые поступления в сводный бюджет Украины в 2010 году**

Если проанализировать налоговые поступления в сводный бюджет Украины в контексте основных бюджетообразующих налогов, безусловным лидером в наполнении бюджета является налог на добавленную стоимость (рис. 5.14). Наибольшие поступления от администрирования НДС наблюдались в апреле месяце 2010 года, наименьшие – в январе месяце. В целом за десять месяцев наблюдается тенденция роста поступлений НДС. За десять месяцев 2010 года наблюдается практически постоянные поступления от администрирования налога с доходов физических лиц (НДФЛ). При этом минимальные поступления наблюдались в феврале месяце, а наибольшие в июне месяце. Как всегда наиболее скачкообразные поступления наблюдались при администрировании налога на прибыль предприятий. В среднем поступления имели тенденцию спада на протяжении десяти месяцев. Наибольшие поступления налога на прибыль предприятий наблюдались в январе месяце, а наименьшие в апреле, июле и октябре месяцах 2010 года.

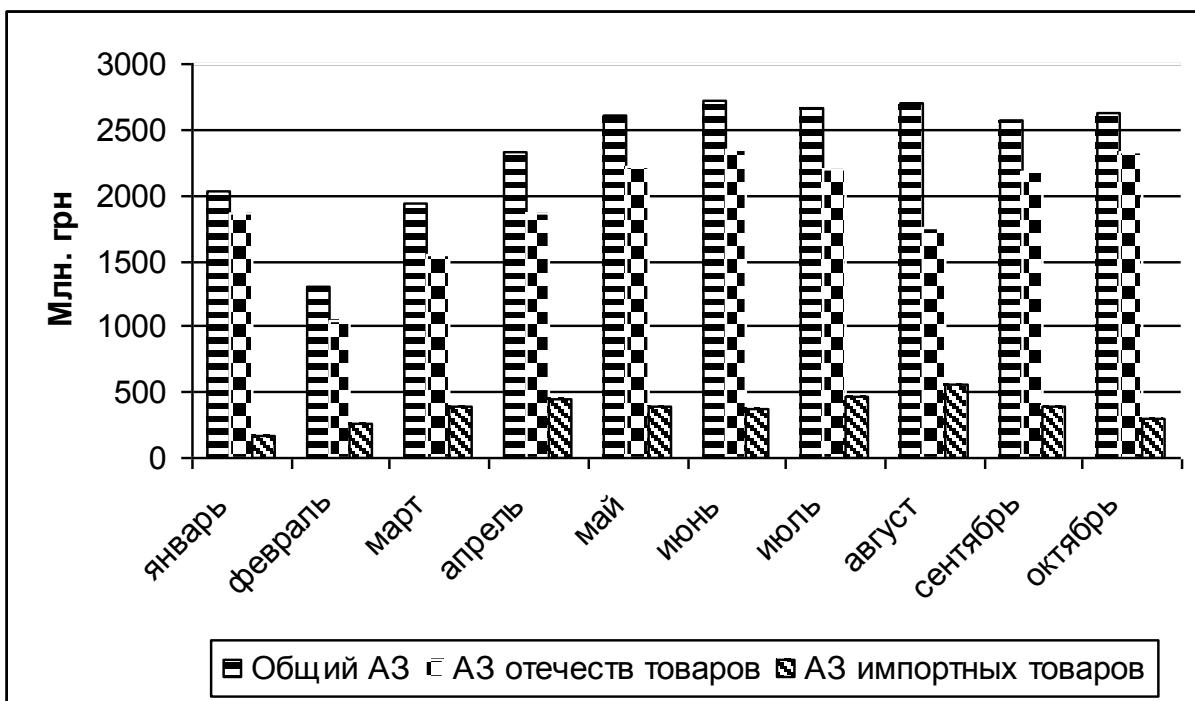
Поступления от администрирования акцизного сбора имела слабо выраженный рост. При этом наименьшее значение поступлений акцизного сбора в сводный бюджет наблюдалось в феврале месяце 2010 года, а наибольшее – в июне месяце. Отметим, что за десять месяцев 2010 года в сводный бюджет Украины поступило ПДВ – 65004,3 млн. грн., налога на доходы физических лиц – 40642,2 млн. грн., налога на прибыль предприятий – 29398,8 млн. грн. и акцизного сбора – 23085,3 млн. грн. В целом от администрирования основных бюджетообразующих налогов за десять месяцев 2010 года поступило в сводный бюджет Украины 158130,6 млн. грн.



**Рис. 5.14. Налоговые поступления в сводный бюджет Украины в 2010 году**

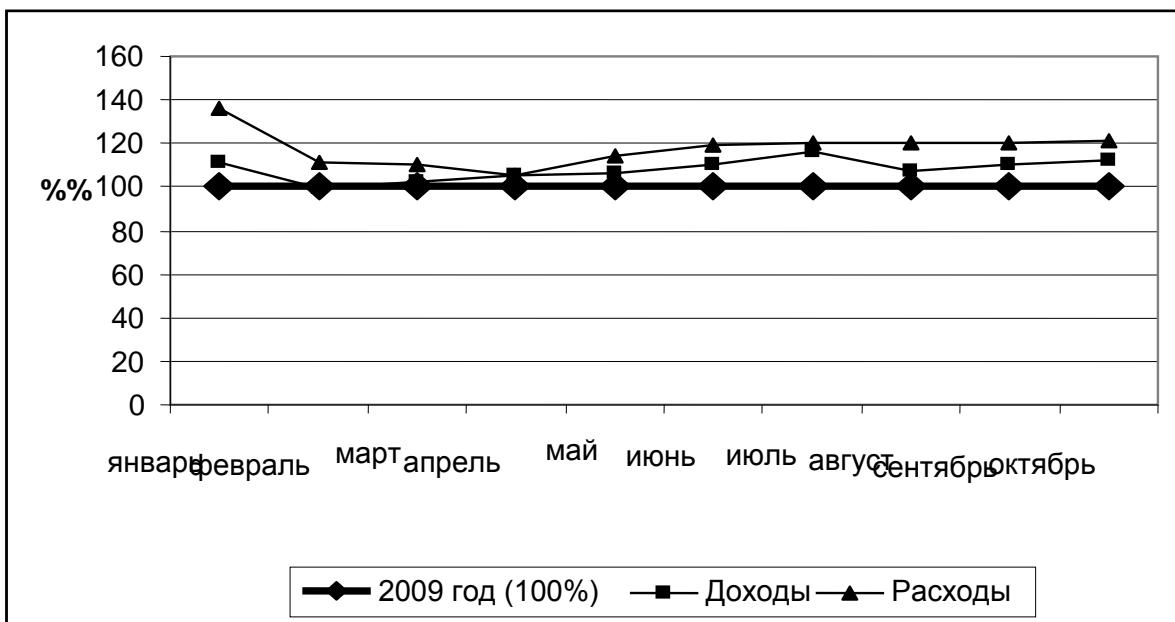
Акцизный сбор в Украине изымается только с определенной группы товаров – подакцизных, но по своему фискальному значению в наполнении сводного бюджета приближается к налогу на прибыль предприятий. Следует отметить, что это единственный налог в нашей стране при администрировании, которого очень часто меняются ставки в сторону роста. Не исключением такой тенденции был 2010 год.

При этом ставки изменялись в любое время года. Однако такой процесс не порождал вопроса об отмене этого прямого налога, в отличие от НДС. Акцизный сбором налогооблагаются как подакцизные товары отечественного производства, так и импортные и освобождается от налога экспорт подакцизной продукции. Если сравнивать поступления в сводный бюджет Украины поступления акцизного сбора с товаров изготовленных в Украине и импортных товаров за десять месяцев 2010 года, то поступления акцизного сбора с отечественных подакцизных товаров значительно превышают поступления акцизного сбора с импортных товаров (рис. 5.15).



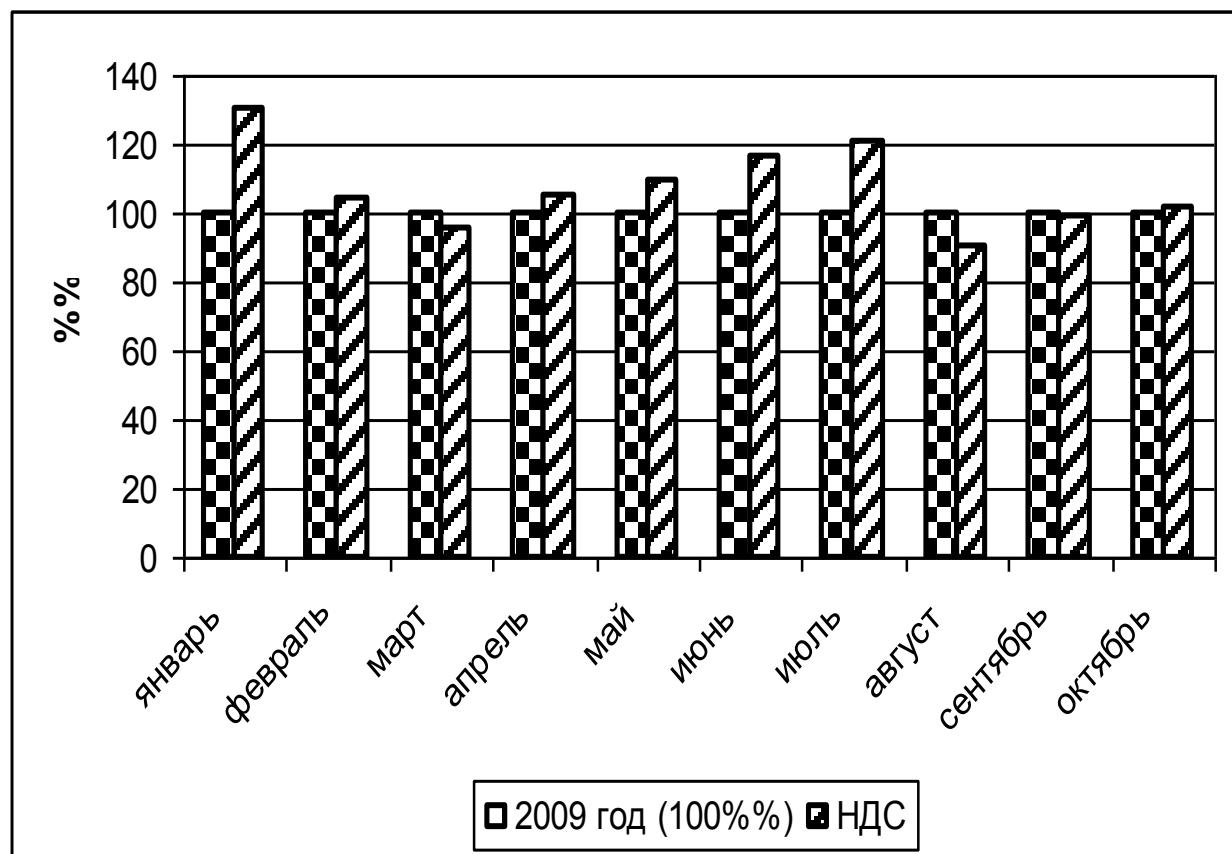
**Рис. 5.15. Налоговые поступления в сводный бюджет Украины в 2010 году акцизного сбора**

В целом можно отметить тенденцию роста поступлений от администрирования акцизного сбора за десять месяцев 2010 года, как с отечественных товаров, так и с импортных. Как следует с рисунка 5.15, помесячно не всегда совпадает тенденции роста или падения поступлений акцизного сбора. Так в феврале месяце почти в два раза уменьшились поступления акцизного сбора с отечественных товаров, но возросли поступления акцизного сбора с импортных товаров. И наоборот в мае и июне месяце.



**Рис. 5.16. Темпы прироста расходов и доходов сводного бюджета Украины в 2010 году в сравнении с 2009 годом**

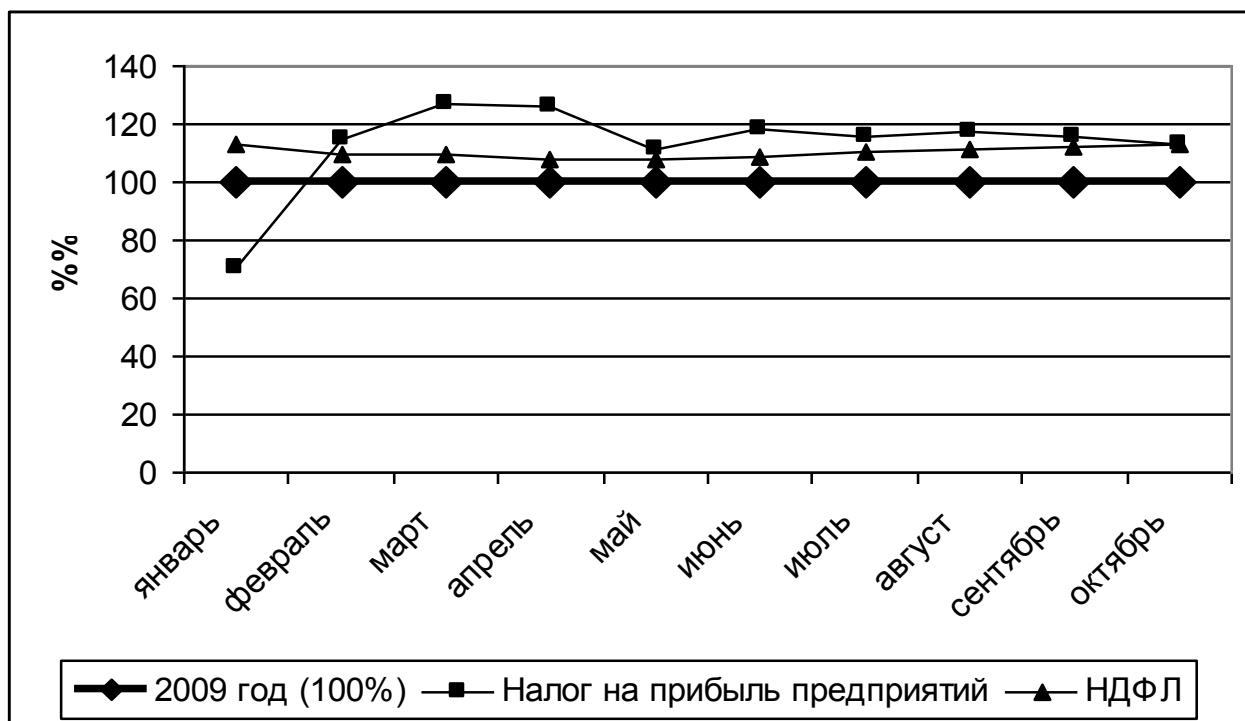
Если провести сравнение темпов прироста расходов и доходов сводного бюджета в 2010 году к 2009 (рис. 5.16), то следует отметить резкое возрастание расходов более чем на 20% в среднем за десять месяцев. При этом максимальный прирост наблюдался в январе месяце – почти 40%, а минимальный – почти на уровне 2010 года в апреле месяце. За этот же период темпы прироста доходов значительно отставали от темпов прироста расходов, но наблюдалась тенденция их роста. В марте и апреле месяцах 2010 года доходы практически не отличались от доходов 2009 года.



**Рис. 5.17. Темпы прироста поступлений НДС в сводный бюджет Украины в 2010 году в сравнении с 2009 годом**

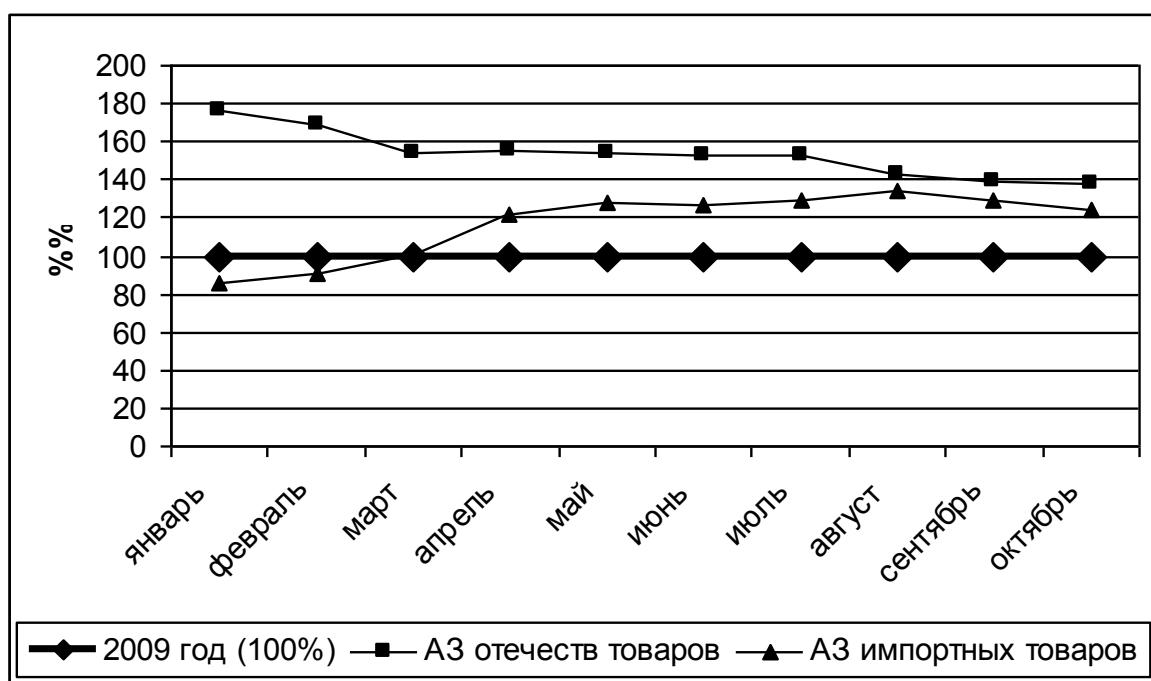
Сравнение темпов прироста налога на добавленную стоимость 2010 года в сравнении с 2009 годом указывает на тенденцию незначительного спада (рис. 5.17). Наибольшими темпами прироста поступлений НДС наблюдались в январе и июле месяцах 2010 года. В то же время наблюдались темпы падения поступлений НДС в марте и августе месяцах 2010 года.

Темпы прироста поступлений налога на доходы физических в сводный бюджет Украины в 2010 году были выше поступлений 2009 года, и наблюдалась слабая тенденция роста на протяжении десяти месяцев 2010 года (рис. 5.18).



**Рис.5.18. Темпы прироста поступлений НДФЛ и налога на прибыль предприятий в сводный бюджет Украины в 2010 году в сравнении с 2009 годом**

Темпы прироста поступления налога на прибыль предприятий за этот период имело тенденцию слабого падения, за исключением января месяца были выше поступлений в 2009 году и превышали темпы прироста налога с доходов физических лиц.



**Рис. 5.19. Темпы прироста поступлений акцизного сбора в сводный бюджет Украины в 2010 году в сравнении с 2009 годом**

Если провести исследования темпов прироста поступлений акцизного сбора в сводный бюджет Украины в 2010 году в сравнении с 2009 годом (рис. 5.20), то наблюдается тенденция их падения поступлений от налогообложения отечественных товаров и тенденция роста – по импортным товарам. В целом темпы прироста поступлений акцизного сбора значительно превышают темпы прироста поступлений в 2009 году.

Если подвести итоги, то очевидно, что, не смотря на повышение темпов прироста налоговых поступлений в сводный бюджет Украины в сравнении с 2009 годом, они недостаточны для покрытия расходов бюджета, темпы прироста, которых значительно выше 2009 года. Конкурентоспособность отраслей Украины и в целом страны значительно понизилась. Расходы сводного бюджета непомерно возрастили, в части оптимизации налоговой системы попыток изменения не было, кроме повышения ставок акцизного сбора, налоговое стимулирование инноваций и инвестиционной деятельности практически отсутствовало, следовательно, фискальную политику Украины отнести к стимулирующей невозможно.

Следует обратить внимание на мнение старшего экономиста представительства Всемирного банка Пабло Сааведра: «Реальный бюджет, макроэкономическая стабилизация, тарифная и пенсионная реформы, оптимизация системы налогообложения – одни из ключевых составляющих выхода Украины из кризиса...»<sup>242</sup>. Он также считает, что "Фискальная ситуация невероятно сложна, это проблема №1 для страны. В Украине должен быть такой дефицит бюджета, который возможно профинансировать. Это тот дефицит, источники финансирования которого четко определены, хорошо понятны. Если этого не сделать как можно быстрее, на казначейском счету по-прежнему не будет денег, страна не сможет нормально финансировать свои расходы, как и в 2009 году". Нельзя также не согласится с господином Пабло Сааведра относительно того, что «неадекватная фискальная политика отталкивает иностранных инвесторов от государства, делает невозможным развитие инфраструктуры, тормозя таким образом выход страны из кризиса»<sup>243</sup>.

Так как налоги остаются главным источником наполнения бюджета страны, то очень важно какие принципы оптимизации налоговой системы будут заложены с целью выхода Украины с кризиса и поднятия конкурентоспособности страны.

Мы соглашаемся с мнением профессора И.А. Майбурова: «В период спада, наоборот, налоговая нагрузка и объем налоговых изъятий должны заметно уменьшаться, оставляя домохозяйствам и хозяйствующим субъектам большую долю средств для наращивания ими потребительских расходов и инвестиций, повышающих спрос. Наибольшую эластичность демонстрируют

---

<sup>242</sup> FINANCE.UA

<sup>243</sup> Там же

налоговые системы, имеющие большую долю поступлений от прямых налогов и в первую очередь от подоходного налога»<sup>244</sup>.

Остаемся при мнении, что государство заинтересовано в привлечении инвестиций, самоинвестировании предприятий, следовательно, для активизации инновационного развития и поднятия конкурентоспособности государство должно уменьшить налоговый пресс, а доходы бюджетов пополнять за счет расширения базы налогообложения.<sup>245</sup>

Если судить о расходах Государственного бюджета Украины на 2011 год финансирование научной деятельности недостаточное. Следовательно, для сохранения конкурентоспособности предприятия могут надеяться только на собственные средства или средства физических лиц, что маловероятно, так как банковская система только начинает оживляться.

Проведем моделирование зависимости основных бюджетообразующих налогов. Построим эконометрическую модель линейной зависимости следующего вида:

$$Y1 = a_0 + a_1 z1 + a_2 x1 \quad (5.16)$$

Где:  $Y1$  – НДС;

$z1$  – налог на прибыль предприятий;

$x1$  – налог на доходы физических лиц;

$a_0, a_1, a_2$  – параметры модели.

Результаты компьютерных расчетов можем интерпретировать с помощью технологии Stat Advisor (статистический консультант) следующим образом.

Параметры линейной эконометрической модели, которая описывает зависимость между  $Y1$  и  $z1, x1$ , имеет вид:

$$Y1 = -10232,4 + 2,00577 * z1 + 0,756297 * x1 \quad (5.17)$$

Так как  $P$  – значение в таблице меньше чем 0,01, то имеет место существенная зависимость между  $Y1$  и  $z1, x1$  с вероятностью 99%.

$R^2$  – квадрат (коэффициент детерминации) показывает, что в представленной модели вариация зависимой переменной  $Y1$  на 99,1595% может объясняться вариацией независимых переменных  $z1$  и  $x1$ . При этом на долю остальных переменных не представленных в явном виде в модели остается примерно 0,9% вариации зависимой переменной.

Проверка модели на адекватность реальному экономическому явлению проводится с использованием критерия Фишера ( $F$  критерий). В нашем исследовании значение критерия ( $F = 412,90$ ) на много больше табличного при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ , следовательно, можно утверждать, что зависимость между  $Y1$  и  $z1, x1$  значительна и выбор вида зависимости достоверный.

<sup>244</sup> Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов/ Под ред к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография: – Киев: Киевский экономический институт менеджмента, 2009. – с. И.А. Майбуров 198 с

<sup>245</sup> Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности/ Под ред к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография: – Киев: Киевский экономический институт менеджмента, 2010. – 300с. А.Д. Данилов/Оптимизация влияния налогообложения на конкурентоспособность государства. С 269

Сравнение расчетного значения критерия Стьюдента ( $t$  критерий) с табличным при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ , позволяет утверждать, что ( $t = 3,817$ ) значительно влияет на  $Y_1$  переменная  $z_1$ , как и менее значительно переменная  $x_1$  ( $t = 1,42$ ). Исходя с этого критерия они являются достоверными. При дальнейшем анализе наблюдается явление мультиколлинеарности, т.е. сильной взаимосвязи переменных  $x_1$  и  $z_1$  коэффициент парной корреляции равен 0,98). Поэтому для дальнейших исследований упростим модель – исключим  $x_1$ .

Параметры линейной эконометрической модели, которая описывает зависимость между  $Y_1$  и  $z_1$  имеют вид:

$$Y_1 = -10904,5 + 2,73959 * z_1 \quad (5.18)$$

Так как  $P$  – значение в таблице меньше чем 0,01, то имеет место существенная зависимость между  $Y_1$  и  $z_1$  с вероятностью 99%.

$R^2$  – квадрат (коэффициент детерминации) показывает, что в представленной модели вариация зависимой переменной  $Y_1$  на 98,9173% может объясняться вариацией независимых переменных  $z_1$  и  $x_1$ . При этом на долю остальных переменных не представленных в явном виде в модели остается примерно 1,1% вариации зависимой переменной. Коэффициент корреляции = 0,9946 показывает на очень сильную зависимость между переменными, которые включены в модель.

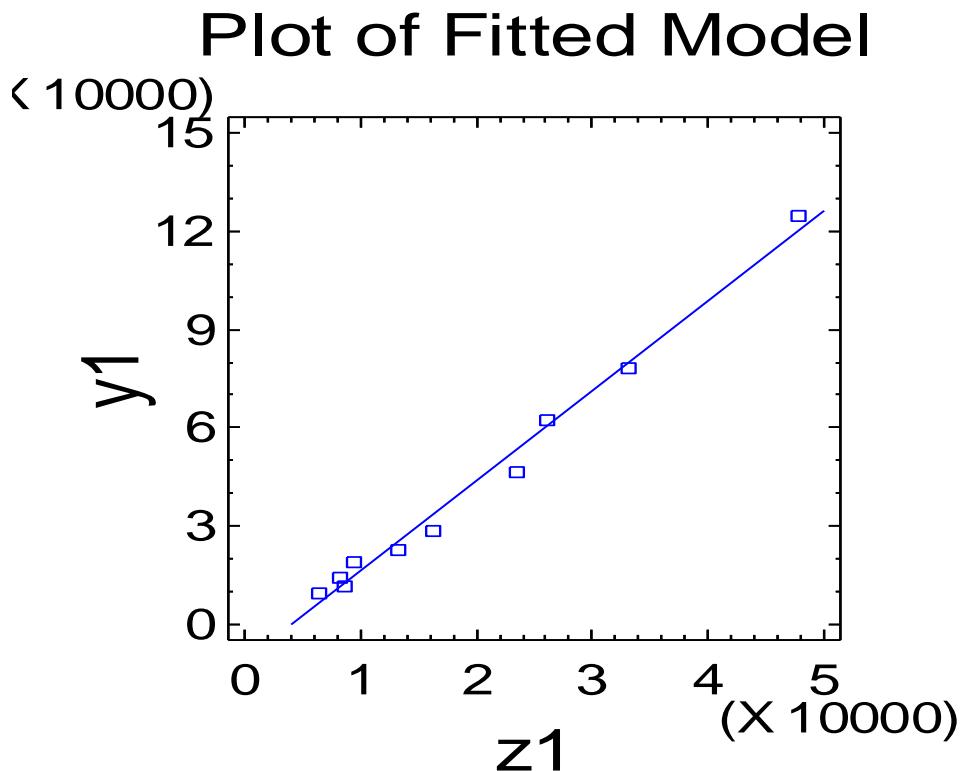
Стандартная ошибка оценки = 4083,22 показывает среднеквадратическое отклонение и используется при определении границ прогнозируемых значений.

Средняя абсолютная ошибка 3252,58 – среднее значение остатков. Статистика Дарбина-Уотсона проверяет остатки с целью определения имеется ли какая-либо значительная корреляция, основанная на порядке в котором они встречаются в нашем информационном файле. Так как  $P$  – величина больше значения 0,05, то отсутствует вероятность существования периодической автокорреляции.

Проверка модели на адекватность реальному экономическому явлению проводится с использованием критерия Фишера ( $F$  критерий). В нашем исследовании значение критерия ( $F = 730,90$ ) на много больше табличного при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ , следовательно, можно утверждать, что зависимость между  $Y_1$  и  $z_1$  значительна и выбор вида зависимости достоверный.

Сравнение расчетного значения критерия Стьюдента ( $t$  критерий) с табличным значением при уровне значимости  $\alpha = 0,05$ , позволяет утверждать, что ( $t = 27,0351$ ) значительно влияет на  $Y_1$  переменная  $z_1$ . Исходя с этого критерия параметры являются достоверными. При дальнейшем анализе следует отметить, что  $P$  – значение при переменной  $z_1$  равно ноль, то увеличивать порядок уравнения эконометрической модели не следует.

На основании анализа коэффициента эластичности можно сделать вывод, что увеличение на 1% налога на прибыль предприятий поступление НДС в бюджет увеличится на 2,73959 млн. грн. Фактически прибыль предприятий является базой налогообложения для НДС, то естественно, её рост приведет к увеличению налога на добавленную стоимость при изменении цены.



**Рис. 5.20. График зависимости между НДС и налогом на прибыль предприятий**

Можно предположить, что если уменьшить налог на прибыль предприятий и образующиеся таким образом средства вложить в инновации, то недопоступление средств в бюджет от администрирования этого налога можно компенсировать за счет увеличения реализации более конкурентоспособной продукции и, следовательно, увеличению поступления НДС.

На конкурентоспособность страны в значительной мере влияет спрос на отечественную продукцию, как на внутреннем, так и внешнем рынках. Роль государства как раз и заключается в налоговом стимулировании производства конкурентоспособной продукции и покупательной способности граждан страны, а также оптимальной монетарной политике. Соглашаемся с мнением академика В.М. Гейца: «...в процессе поставок и продажи высокотехнологической продукции на мировой рынок мы не сдвинулись ни на йоту. И это потому, что были допущены ошибки в стратегических подходах к инвестиционной, инновационной и экономической политике»<sup>246</sup>.

Отсутствие финансовой поддержки в разработке инновационных технологий приводит к тому, что: « ...технологическая зависимость Украины возрастает из года в год, таким образом, необходимо коренное изменение в подходах к инновационному обновлению и обеспечение этим самым движения в сторону экономики и общественных знаний».

<sup>246</sup> Суспільство, держав, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864с. – с. 845.

Одним из источников инновационного самофинансирования предприятия может служить прибыль, и автором в монографии<sup>247</sup> рассматриваются и исследуются возможные налоговые стимулы при инновационной деятельности предприятия. Постепенное снижение налоговой ставки в налоговом кодексе Украины на наш взгляд неэффективно: это предусматривается на далекую перспективу; касается всех предприятий, не зависимо занимаются они инновационной деятельностью или нет; снижение самой ставки незначительно. Кроме того, на сегодня налог на прибыль предприятий уплачивают менее 50% предприятий, и снижение ставки налога не изменит эту цифру, и не стимулирует плательщиков этого налога показывать налогооблагаемую прибыль. Предлагается дифференцирование ставок налога на прибыль в зависимости от того занимается предприятие инновационно-инвестиционной деятельностью или нет.

Поэтому важно определить величину налога, который предприятие в состоянии заплатить, учитывая при этом результаты хозяйственной деятельности и необходимость инновационной деятельности. Ставка налога должна быть дифференцирована таким образом, чтобы предприятие не только не корректировало результаты своей деятельности с целью уменьшения налога на прибыль (или вообще его неуплату), а было заинтересовано в полной уплате его в бюджет. Поэтому, на наш взгляд, для поощрения предприятий, которые занимаются инновационной деятельностью, должна быть разработана и применена система соответствующих корректирующих коэффициентов.

Определение предельно допустимой ставки налога на прибыль, позволяющей динамично развиваться хозяйствующему субъекту, чрезвычайно актуально для любого субъекта экономики. Для ее обоснования нами использована методика, предложенная Н.В. Шалановым<sup>248</sup>.

В основу налогооблагаемой базы предприятия предлагается положить объем дохода. Учитывая динамику дохода и достаточный для обеспечения самофинансирования инновационной деятельности уровень рентабельности хозяйствующего субъекта, прибыль выражается как:

$$\Pi = \frac{T \times R}{100}, \quad (5.19)$$

где  $\Pi$  – прибыль;

$T$  – доход предприятия;

$R$  – рентабельность, %.

Поскольку любое предприятие заинтересовано в получении максимально возможной прибыли, то функция, ее выражающая, может выступать в качестве целевой. Налог взимается с суммы налогооблагаемой прибыли, которая зависит

<sup>247</sup> Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности/ Под ред к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография: – Киев: Киевский экономический институт менеджмента, 2010. – 300с. А.Д. Данилов/Оптимизация влияния налогообложения на конкурентоспособность государства. С. 279.

<sup>248</sup> Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности. Новосибирск: СибУПК, 2002. 84 с. – С.29-31.

от дохода предприятия. Поэтому можно предположить, что существует такая максимально возможная сумма налога на прибыль (под суммой налога предлагается понимать сумму налога на прибыль в составе дохода), при которой предприятие функционирует в режиме простого или расширенного воспроизводства, т.е. имеет возможность вкладывать средства в инновационную деятельность. Если же установленная сумма налога превышает эту предельную величину, то предприятие испытывает дефицит средств даже для простого воспроизводства, что недопустимо в любых экономических условиях.

Таким образом, в качестве ограничения, при котором субъект предпринимательства функционирует в режимах простого или расширенного воспроизводства, выступает:

$$CcR \leq D, \quad (5.20)$$

где  $Cc$  – существующая ставка налога на прибыль;

$D$  – сумма налога на прибыль.

Используя целевую функцию и ограничение на величину налога, можно сформулировать задачу условного экстремума:

$$Cc \leq D$$

$$\Pi = \frac{T \times R}{100} \rightarrow \max \quad (5.21)$$

Решение этой задачи основывается на использовании функции Лагранжа, которая представляет собой функцию двух переменных:

$$F(R, \lambda) = \frac{T \times R}{100} + \lambda(D - Cc) \rightarrow \min \quad (5.22)$$

Определение экстремума предполагает приравнивание частных производных к нулю:

$$\begin{aligned} \frac{\partial F}{\partial R} &= T - \lambda \times Cc = 0 \\ \frac{\partial F}{\partial \lambda} &= D - Cc \times R = 0 \end{aligned} \quad (5.23)$$

Из первого уравнения системы выразим множитель Лагранжа  $\lambda$ . Тогда

$$\lambda = \frac{R}{Cc}. \quad (5.24)$$

Экономический смысл показателя  $\lambda$  отражает предельную (максимально возможную) налоговую ставку, при которой предприятие будет функционировать в режиме простого воспроизводства при существующем уровне рентабельности  $R$  и налоговой ставке  $Cc$ .

Если налоговая ставка меньше, чем  $\lambda$ , то предприятие имеет возможность расширенного воспроизводства, а следовательно, и финансировать инновационную деятельность. Если налоговая ставка превышает предельную  $\lambda$ , то это рано или поздно может привести к банкротству предприятия.

Анализируя возможные изменения в фискальной политике Украины с введением налогового кодекса, по мнению автора, можно сделать следующие краткие выводы относительно основных бюджетообразующих налогов. Относительно налога на добавленную стоимость изменение ставки в сторону

понижения приведет к уменьшению поступлений в бюджет страны. Для предприятий, которые не являются экспортёрами продукции, уменьшится объем оборотных временных средств на определенный период. Остается нерешенной проблема фиктивного возмещения с бюджета денежных средств. Для предприятий-экспортёров не возврат бюджетного возмещения приводит к фактическому дополнительному налогообложению и, таким образом к понижению конкурентоспособности.

Понижение в перспективе ставки налога на прибыль для всех предприятий, кроме как недополучения определенных средств в бюджет ни к чему не приведет.

Ввод прогрессивной системы налогообложения доходов физических лиц приведет к незначительному увеличению доходов соответствующего бюджета. Несколько понизит покупательный спрос населения и, таким образом конкурентоспособность продукции на внутреннем рынке. Повышение ставки налога способствует дополнительному уходу в тень зарплаты. Не решен вопрос установления минимального необлагаемого дохода граждан равному прожиточному минимуму.

Расширение перечня подакцизных товаров способствует в будущем увеличение поступлений от акцизного налога. И неизбежное повышение ставок на подакцизную продукцию, вероятно, позволит этому налогу войти в тройку бюджетообразующих налогов потеснив налог на прибыль предприятий. По сообщениям прессы и научных изданий<sup>249</sup> в «тени» находится до 50% оборота подакцизной продукции, при введении налогового кодекса, на мой взгляд, эта цифра не уменьшиться.

Подводя итоги, следует отметить, что фискальная политика, которая может способствовать вывести страну с финансово-экономического кризиса и повысить конкурентоспособность государства должна быть стимулирующей, к сожалению, в Украине ее отнести к этому типу невозможно.

---

<sup>249</sup> Для примера: Данілов О.Д., Паєнто Т.В. Проблеми спрощення акцизного збору та шляхи їх усунення// Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 64.

