

**ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**На правах рукописи
ББК (УДК):**

Бурделова Татьяна Николаевна

**ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ФИНАНСОВ НА УСТОЙЧИВОСТЬ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и
кредит

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель –
к.э.н., доц. Соляникова С.П.

Москва – 2005

Оглавление	2
Введение	3
Глава 1. Характеристика государственных финансов как фактора, влияющего на устойчивость коммерческой организации	11
1.1 Факторы, определяющие устойчивость коммерческой организации ...	11
1.2 Особенности государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации на разных стадиях экономического цикла	34
Глава 2. Анализ основных направлений воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций в Российской Федерации.....	57
2.1. Характеристика воздействия государственных доходов на устойчивость коммерческих организаций.....	57
2.2 Оценка влияния государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций	97
Глава 3. Пути обеспечения действенности влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций.....	134
3.1. Моделирование влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций	134
3.2. Основы прогнозирования результатов воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций.....	146
Заключение.....	159
Список литературы	166
Приложения.....	178

Введение

Одним из основных факторов, определяющих стабильность экономического роста в стране, является финансовое состояние коммерческих организаций, их устойчивость. Низкий уровень устойчивости коммерческих организаций может привести к отсутствию у них денежных средств для финансирования текущей и инвестиционной деятельности, неплатежеспособности и даже банкротству. Высокая устойчивость повышает инвестиционную привлекательность организаций, улучшает инвестиционный климат в стране.

На устойчивость коммерческой организации оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Из внешних одним из наиболее важных является механизм воздействия государственных финансов, в т.ч. адекватность механизма государственного финансового воздействия целям и задачам государственной политики, современным требованиям к стимулированию и развитию предпринимательской деятельности.

В связи с тем, что коммерческие организации являются системообразующим звеном в рыночной экономике, их деятельность выступает важным объектом воздействия государственного финансового механизма. Влияние механизма государственных финансов на устойчивость коммерческой организации осуществляется путем регулирования объема и структуры ее финансовых ресурсов. Необходимость государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации определяется задачами государства по достижению общеэкономического роста и стабильности, устранению последствий экономических циклов, негативно воздействующих на финансовое состояние большинства субъектов хозяйствования. Одновременно с этим, решая задачи функционирования государства (по обеспечению безопасности, медицинского обслуживания, образования, созданию рыночной

инфраструктуры и удовлетворению других общественных потребностей), государство является источником стабильного платежеспособного спроса для коммерческих организаций - производителей необходимых государству товаров (работ, услуг).

В настоящее время для Российской Федерации актуальной является задача разработки такого механизма функционирования государственных финансов, который бы, с одной стороны, обеспечивал устойчивое поступление государственных доходов, а с другой, – стабильное и устойчивое финансовое состояние коммерческих организаций. Государственная финансовая политика должна быть стабильной и предсказуемой для субъектов хозяйствования. Как отмечается в Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ от 26.05.2004, стабильность бюджетной и налоговой политики является важнейшим фактором развития экономики. В этой связи в Послании указывается на необходимость оценки планов и показателей работы всех органов исполнительной власти, ориентированной на результаты и нацеленной на долгосрочное финансовое планирование, что предполагает анализ влияния государственных финансов на коммерческие организации и результатов государственного финансового воздействия на их устойчивость.

При этом разработка практических рекомендаций по внесению изменений в существующую систему государственных финансовых отношений невозможна без анализа теоретических основ финансовой устойчивости, определения ее параметров, а также места и роли государственных финансов в системе факторов устойчивости коммерческой организации.

В экономической теории понятие устойчивости рассматривается, как правило, на концептуальном уровне. Устойчивость как одно из понятий общего экономического равновесия анализируется в работах Л. Вальраса, Дж. М. Кейнса, Н.К. Кондратьева, А. Маршалла, В. Парето, П. Самуэльсона, Е.Е. Слуцкого, И. Фишера, Н.С. Четверикова, А.А. Чупрова, Ф.И. Эджуорта.

Термин «финансовая устойчивость» как основной фактор, характеризующий устойчивое функционирование предприятия, широко используется в практике хозяйствования и исследуется в работах российских экономистов, в частности, А.В. Грачева, Л.А. Орланюк-Малицкой, В.М. Родионовой, М.А. Федотовой, А.Ю. Юданова и других.

Однако такие вопросы как определение параметров и факторов финансовой устойчивости, а также количественная и качественная оценка степени и роли отдельных факторов практически не изучены. Не раскрыты роль и место государственных финансов в системе факторов, влияющих на финансовую устойчивость коммерческой организации.

Недостаточная теоретическая разработанность этих вопросов приводит к необходимости создания механизмов и методов количественного анализа влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций, прогнозирования последствий такого воздействия.

В этой связи цель диссертации состоит в разработке теоретических, организационно-правовых и методологических основ оценки организации воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций на макро- и микроэкономическом уровнях, а также основ прогнозирования результатов этого воздействия на основе комплексного анализа факторов финансовой устойчивости коммерческих организаций, изучения механизма влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций на разных стадиях экономического цикла.

Для достижения намеченной цели в работе были поставлены следующие задачи:

- определить факторы и параметры финансовой устойчивости коммерческой организации и на этой основе уточнить содержание понятия «финансовая устойчивость коммерческой организации»;

- исследовать особенности государственных финансов как фактора финансовой устойчивости коммерческой организации;
- проанализировать организационно-правовые основы воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций в РФ, дать оценку их соответствия современным требованиям и обосновать предложения по их совершенствованию;
- исследовать основные направления и механизмы воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций;
- разработать систему количественных и качественных параметров оценки влияния государственных финансов на устойчивость коммерческой организации;
- обосновать предложения по прогнозированию краткосрочных и перспективных результатов государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации на макро- и микроуровнях.

Объектом исследования являются теоретические, организационно-правовые и методологические аспекты воздействия государственных финансов на финансы коммерческих организаций. В качестве предмета исследования выступает финансовая устойчивость коммерческих организаций.

Методология диссертационной работы основана на принципах диалектического подхода, методов индукции и дедукции, обобщений, логического моделирования, текущего и перспективного анализа и синтеза теоретического и практического материала. Графическое описание материала представлено в виде диаграмм, таблиц, графиков, схем.

Теоретической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных экономистов в области государственных финансов, финансовой устойчивости и оценки финансового состояния коммерческих организаций. В работе использовались также законодательные акты, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, инструкции и другие нормативные

документы, регламентирующие организацию финансовых отношений в Российской Федерации; материалы научных конференций, симпозиумов и семинаров, а также публикации в периодических изданиях.

Информационно-статистическую базу диссертации составили данные Госкомстата РФ о состоянии государственных финансов в РФ; показатели социально-экономического развития экономики РФ; материалы Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития и торговли РФ. В исследовании была также использована финансовая отчетность российских коммерческих организаций пищевой и нефтегазовой промышленности.

Исследование проведено в рамках пункта 2.3 Паспорта специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит».

Научная новизна проведенного исследования состоит в следующем:

- 1) на основе комплексного изучения теории устойчивости и теории систем уточнено понятие «финансовая устойчивость коммерческой организации» в части определения факторов и параметров финансовой устойчивости коммерческой организации, установлено, что финансовая устойчивость является результатом взаимодействия различных параметров финансового состояния организации, который обеспечивает развитие организации или сбалансированное ее функционирование с учетом допустимого уровня финансового риска;
- 2) уточнены границы государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческих организаций в процессе мобилизации государственных доходов и финансирования государственных расходов;
- 3) сформулированы особенности воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций на разных стадиях экономического цикла;

- 4) предложены и обоснованы рекомендации по повышению эффективности государственной финансовой политики РФ в области регулирования финансовой устойчивости коммерческих организаций;
- 5) предложена система параметров финансовой устойчивости для оценки количественного и качественного воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций, в частности, при оценке влияния налоговой нагрузки, абсолютной суммы государственных расходов и др.;
- 6) дано экономико-математическое описание взаимосвязи государственных доходов, государственных расходов и параметров финансовой устойчивости коммерческих организаций в РФ;
- 7) разработана модель комплексной количественной оценки государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческих организаций в РФ, которая позволяет математически описывать влияние государственных доходов и расходов как на отдельные параметры финансовой устойчивости, так и в целом на финансовую устойчивость (например, с использованием функции одной переменной, методов математической статистики и теории вероятности предложены уравнения зависимости между финансовой устойчивостью и суммой налоговых отчислений, между финансовой устойчивостью и объемом бюджетных средств, выделяемых в различных формах коммерческим организациям);
- 8) обоснованы методологические подходы к текущему и перспективному прогнозированию результатов воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций в РФ.

Практическая значимость работы заключается в том, что рекомендации по внесению изменений и дополнений в нормативные правовые акты РФ, прогнозированию результатов и последствий изменений в области

государственных финансов могут быть использованы для повышения финансовой устойчивости российских коммерческих организаций и обеспечения макроэкономической стабильности в РФ. Предложенная система параметров количественной оценки государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческих организаций может быть использована как самими организациями, так и органами государственной власти в процессе разработки и реализации финансовой политики.

В рамках проведенного исследования выработаны практические рекомендации по:

- уточнению положений нормативно-правовых актов, регулирующих формирование и использование государственных финансовых ресурсов. В частности, предложены поправки в Бюджетный кодекс РФ, направленные на уточнение форм и механизма финансирования бюджетных расходов с целью повышения эффективности государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческих организаций;
- усилению воздействия государства на устойчивость коммерческих организаций на разных стадиях экономического цикла, в т.ч. снижению налоговой нагрузки и увеличению роли механизма финансирования государственных расходов на стадии спада и депрессии, а также финансовому стимулированию коммерческих организаций на стадии оживления и подъема;
- разработке системы количественных и качественных показателей оценки влияния государственных финансов на различные параметры финансовой устойчивости коммерческих организаций с использованием графического метода представления степени данной зависимости;
- определению и экономико-математическому описанию количественной зависимости финансовой устойчивости организаций от объемов государственных доходов и расходов;

- оптимизации стратегического и оперативного управления государственными финансами на основе внедрения комплексной модели прогнозирования результатов влияния государственных финансов на отдельные коммерческие организации и всю совокупность коммерческих организаций в стране;
- разработке методики оценки государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческих организаций в РФ.

Глава 1. Характеристика государственных финансов как фактора, влияющего на устойчивость коммерческой организации

1.1 Факторы, определяющие устойчивость коммерческой организации

В экономической теории понятие устойчивости рассматривается, в основном, на концептуальном уровне. Так, устойчивость в рамках концепции общего экономического равновесия рассматривается как одно из понятий, отражающее состояние производства, когда сохраняются сложившиеся пропорции между спросом, предложением и ценой, и у экономических агентов и рынков отсутствуют побудительные причины для изменению существующего положения¹.

В некоторых работах отечественных экономистов понятие устойчивости используется в качестве синонима понятий «стабильности» и «равновесия»². Современный экономический словарь определяет понятие устойчивости предприятия, фирмы как «финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями,

¹ В теории рассматривают частное равновесие, т.е. равновесие на данном рынке при заданных ценах на все остальные товары, и общее равновесие. Концепция общего экономического равновесия впервые была предложена швейцарским экономистом Л. Вальрасом как универсальное средство анализа экономической системы в целом. Л. Вальрасом были сформулированы основные условия структурного соответствия спроса и предложения товаров, количественно описана взаимосвязь между ключевыми экономическими параметрами производства и обмена. Согласно закону Л. Вальраса, общая величина спроса при соответствующей системе цен должна быть равна общей величине предложения. Данной проблемой на макроэкономическом уровне занимались А. Маршалл, Ф.И. Эджуорт, В. Парето, И. Фишер, Дж. М. Кейнс, Дж.В. Робинсон, П.Э. Самуэльсон. Известной работой по проблемам равновесия на микроуровне является труд Дж. Р. Хикса «Стоимость и капитал», которым были заложены основы маржиналистской микроэкономической теории. В 1972 г. Дж. Хиксу (совместно с К. Эрроу) была присуждена Нобелевская премия по экономике «за разработку теории общего равновесия и экономики благосостояния». Работы Дж. Хикса лежат в основе принятой в настоящее время в западной экономической науке теории равновесия фирмы, математических исследований равновесия фирмы. Микроэкономическое направление теории равновесия также развивали О. Ланге, Дж. фон Нейман, К. Эрроу, Ж. Дебре. Среди российских ученых вопросы равновесия исследовались В. Леонтьевым, построившим экономико-математическую модель «затраты-выпуск», а также А.А. Чупровым, Н.С. Четвериковым, Е.Е. Слуцким, Н.К. Кондратьевым.

² См.: Юданов А. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. – М.: Финансы и статистика, 1991.

государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов»³.

В прикладных науках определение устойчивости носит более узкий характер. Например, в финансовом менеджменте устойчивость означает положительный прогноз платежеспособности, в маркетинге – неснижение объема продаж и сохранение занимаемого сектора рынка. Родионова В.М. и Федотова М.А. под «общей устойчивостью» понимают «такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом (затратами)»⁴.

Понятие устойчивости исследуется также в науках неэкономического характера, например, в рамках теории систем⁵. В соответствии с данной теорией устойчивость можно определить как способность системы сохранять свое качество в условиях изменяющейся среды и внутренних трансформаций.

Анализ экономической литературы позволяет выделить следующие виды устойчивости: финансовую, организационную, правовую, кадровую, операционную, коммерческую, деловую и пр. Каждый из вышеперечисленных видов устойчивости отличается от общего понятия устойчивости как частное отличается от общего. Экономическая литература однозначно не определяет границы воздействия каждого из вышеобозначенных видов устойчивости на «общую устойчивость» организации.

В условиях рынка основной целью деятельности организации является получение прибыли. Данная экономическая категория связана с категорией

³ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 1998. – С. 360.

⁴ Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995. – С. 8.

⁵ См.: Bertalanfy L. von. General System Theory - a Critical Review / General System, vol. VII, 1962; Исследования по общей теории систем: Сб. переводов / Под ред. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. – М.: Прогресс, 1969; Садовский В.Н. Основания общей теории систем: Логико - методологический анализ. – М.: Наука, 1974; Арнольд В. И. Обыкновенные дифференциальные уравнения. – М., 1971. гл.1; Саати Т., Кернс К. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991.

финансов⁶ (например, прибыль является одним из видов финансовых ресурсов⁷). В связи с этим существует мнение, что «финансовая устойчивость приобретает особый статус как «ядро» обеспечения устойчивости системы (хозяйствующего субъекта) в целом»⁸.

Многие исследователи также называют финансовую устойчивость главным компонентом общей устойчивости предприятия, элементом, имеющим решающее значение для экономического состояния организации в целом⁹. Исследователи определяют понятие как такое состояние финансовых ресурсов, их перераспределения и использования, когда обеспечивается развитие организации на основе собственных финансовых ресурсов и рост капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня финансового риска. Однако в современных условиях функционирования рыночной экономики данное определение не учитывает тот факт, что финансовая устойчивость поддается многостороннему количественному определению и может регулироваться.

Для оценки устойчивости предприятия в финансовом отношении необходимо провести анализ его финансового состояния. Для характеристики финансового состояния организации требуется определить параметры оценки, т.е. свойства и признаки, характеризующие финансовую устойчивость. Под свойствами параметров оценки финансового состояния организации

⁶ Финансы – денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства в связи с формированием и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества. См.: Финансы: Учебник/ Под ред. проф. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 396.

⁷ Финансовые ресурсы – денежные доходы, накопления и поступления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные на цели расширенного воспроизводства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления. См.: Финансы: Учебник/ Под ред. проф. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 396.

⁸ Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы финансовой устойчивости страховых организаций. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 1995. – С. 18.

⁹ См.: Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы финансовой устойчивости страховых организаций. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 1995; Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы. – М., 2002. – С.18; Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятий. – М.:Финпресс, 2002. – С. 5.

понимаются те характеристики процесса, которые обуславливают различие или общность финансового состояния с другими оценочными характеристиками деятельности предприятия, а также с уровнем финансового риска¹⁰. Под признаками параметров оценки финансового состояния понимаются конкретные свойства, по которым разные виды параметров отличаются друг от друга.

Следует также учитывать, что параметр – величина, характеризующая какое-либо основное свойство процесса (явления или системы). Параметры финансовой устойчивости являются количественной характеристикой свойств и признаков финансовой устойчивости организации.

В экономической литературе отсутствует единая позиция в отношении свойств и признаков, характеризующих финансовое состояние организации. В исследованиях российских экономистов в качестве основополагающих свойств финансовой устойчивости выделяют платежеспособность и наличие финансовых ресурсов¹¹. Понятие платежеспособности на современном этапе развития экономической науки в России окончательно терминологически не сформировалось. Как правило, оно трактуется как способность экономического субъекта выполнять свои финансовые обязательства перед прочими субъектами рынка¹².

Непосредственное влияние на платежеспособность предприятия имеют показатели деловой активности (или оборачиваемости), т.к. характеризуют скорость оборота средств или скорость превращения их в денежную форму.

¹⁰ В философской науке под свойством понимается то, что присуще предмету, что составляет его существование. См.: Философский энциклопедический словарь. - М.: ИНФРА-М, 1997.

¹¹ См.: Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995; Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы финансовой устойчивости страховых организаций. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 1995; Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2002.

¹² Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. – М.: Издательский центр «Анкил», 1994. – С. 4.

Показатель деловой активности организации показывает насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Для достижения и поддержания финансовой устойчивости необходимо также достигнуть определенный уровень прибыли относительно вложенного капитала, т.е. рентабельность или прибыльность.

Характеристикой финансового состояния предприятия для внешних пользователей, например, инвесторов или акционеров, являются показатели рыночной активности организации. Данные показатели характеризуют стоимость и доходность акций компании.

В качестве основных признаков финансовой устойчивости выделяют разнообразные коэффициенты финансового состояния, которые обычно группируют исходя из характеристики того или иного свойства финансового состояния (например, коэффициент ликвидности, коэффициент платежеспособности, коэффициент рентабельности, коэффициент оборачиваемости и пр.).

На основе свойств и признаков финансового состояния организации можно выделить следующие параметры финансовой устойчивости¹³: наличие финансовых ресурсов, ликвидность, деловая активность (или оборачиваемость), рентабельность, платежеспособность (или структура капитала), рыночная активность. Параметры финансовой устойчивости находятся под влиянием других видов устойчивости, например, организационного, правового, операционного и других.

Таким образом, **финансовую устойчивость** можно определить как результат взаимодействия различных параметров финансового состояния организации (наличие финансовых ресурсов, ликвидность, деловая активность,

¹³ В экономической литературе при анализе финансового состояния предприятий используется показатель кредитоспособности, т.е. способность заемщика вернуть заемные средства в соответствии с условиями договора. Однако показатель кредитоспособности, по нашему мнению, не является параметром финансовой устойчивости и, соответственно, не является предметом данного исследования.

рентабельность, платежеспособность, рыночная активность), который обеспечивает развитие организации с учетом допустимого уровня финансового риска. Задача предпринимателя – привести в соответствие различные параметры финансовой устойчивости коммерческой организации и общий уровень риска.

Следует отметить, что в зависимости от временного фактора различают следующие **виды финансовой устойчивости**: краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную. С некоторой долей условности к краткосрочной финансовой устойчивости относится определенное состояние финансовых ресурсов на протяжении до 12 мес., к среднесрочной – до 3 лет, к долгосрочной – более 3 лет.

Параметры финансовой устойчивости формируются под влиянием совокупности факторов. В экономической литературе присутствуют разнообразные группировки факторов, воздействующих на финансовое состояние организации: количественные и качественные, внутренние и внешние, имеющие краткосрочный и долгосрочный характер и другие.

Различия в группировках факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние организации, у разных авторов, на наш взгляд, объясняются задачами конкретных исследований, а также зависимостью от выбранного классификационного признака. Например, в одних экономических исследованиях рассматриваются группировки на основе разнообразных классификационных признаков: по месту возникновения – внешние и внутренние, по важности результата – основные и второстепенные, по структуре – простые и сложные, по времени действия – постоянные и переменные¹⁴.

¹⁴ См.: Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.

В других прикладных исследованиях, например, в области финансового менеджмента, исследуются, в основном, внутренние факторы финансовой устойчивости, как-то: состав активов и пассивов, состав затрат и состав источников их финансирования, показатели доходности, ликвидности, платежеспособности и другие, то есть анализируется бухгалтерская и управленческая отчетность организации для определения финансового состояния организации, а также некоторые внешние факторы: сектор экономики, подверженность рискам и прочие¹⁵.

В связи с тем, что организация является, с одной стороны, объектом экономических отношений, а с другой, – их субъектом, разделение факторов финансовой устойчивости на внутренние и внешние представляется наиболее полным. Определенный в соответствии с данной группировкой состав факторов, на наш взгляд, можно также перегруппировывать в соответствии с другими классификационными признаками.

Можно предложить группировку **факторов, влияющих на параметры финансовой устойчивости**, на внешние и внутренние в зависимости от места возникновения (см. прил. 1). Внутренними факторами финансовой устойчивости являются существенные причины, обстоятельства, условия, влияющие на финансовое состояние организации, которые формируются внутри организации. Внешние факторы финансовой устойчивости – процессы, не зависящие от деятельности организации.

В зависимости от сферы воздействия внутренние факторы можно подразделить на операционные и финансово-экономические факторы. Рассматривая внутренние операционные факторы, необходимо отметить, что ключевым является выбор стратегии развития организации, то есть

¹⁵ См.: Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы. – М., 2002; Финансы предприятий/ Под ред. проф. Колчиной Н.В. – М.: Издательское объединение «ЮНИТИ», 1998; Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002.

установление целей, задач, определение основных направлений развития и анализ возможностей для достижения данных целей.

Выбор стратегии во многом будет определяться внешними факторами, а также возможностями организации на начальном этапе. На основе выбранной стратегии необходимо разработать перечень практических мероприятий и действий, направленных на достижение поставленных целей.

От правильно выбранного состава выпускаемой продукции, работы или услуги также может зависеть успех или неуспех фирмы в конкурентной борьбе¹⁶. Выбранная стратегия производственного развития будет оказывать воздействие на следующие параметры финансовой устойчивости: объем финансовых ресурсов, деловую активность, рентабельность и ликвидность.

Например, выбор стандартизированного продукта может привести к сокращению издержек производства, сроков исследовательского процесса, к возможности использования типового оборудования, осуществления сбыта через стандартную сбытовую сеть. Альтернативным подходом может стать выбор нового или нестандартного продукта и, таким образом, получение «преимущества первого хода»¹⁷, когда максимизируется прибыль и привлекается максимальное количество потребителей в течение определенного краткосрочного периода.

При этом большое значение имеют величина и структура издержек производства, так как до начала производства новой или дополнительной производственной линии на этапе планирования организации необходимо четко определить предполагаемую прибыль, то есть основной показатель эффективной работы коммерческой организации в рыночной экономике. Для этого следует сопоставить предполагаемую цену, по которой продукция будет

¹⁶ Понятие «рыночной конкуренции» в российской экономической науке исследовалось, например, д.э.н., проф. Юдановым А.Ю., и означает борьбу фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущуюся фирмами на доступных им сегментах рынка. - См.: Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Изд-во «АКАЛИС», 1996.

¹⁷ См.: Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Изд-во «АКАЛИС», 1996. – С. 106.

продаваться, и сравнить предполагаемые доходы с издержками. Также необходимо определить не только явные издержки организации, то есть все издержки на оплату факторов производства¹⁸, но и вмененные или альтернативные издержки использования ресурсов, находящихся в собственности организации. Основным объектом воздействия данного фактора финансовой устойчивости являются, на наш взгляд, деловая активность и рентабельность.

Часть факторов производства, используемых организацией постоянно, независимо от объемов производства, носят название постоянных. Затраты, величина которых зависит от объемов выпускаемой продукции, прочих факторов выработки, называются переменными. Соотношение постоянных и переменных издержек имеет большое значение при планировании показателей деятельности организации. Так, например, при увеличении объемов производства сокращаются средние постоянные издержки на единицу продукции и может увеличиваться прибыль организации.

Состав и структура основных производственных фондов оказывают воздействие на такие параметры финансовой устойчивости как рентабельность, деловая активность, ликвидность. От степени износа основных фондов зависит производственный потенциал коммерческой организации, а также конкурентоспособность выпускаемой продукции (работ, услуг).

Удачно разработанная маркетинговая политика фирмы может привести организацию к правильному описанию рынка сбыта своего товара, разбиению его на сегменты, оценке предпочтений и запросов покупателей, корректному определению цены и количества товара, продвижению товара на рынке, разработке успешной рекламной кампании и, как итог, к устойчивому положению организации на рынке производимого товара. Маркетинговая

¹⁸ Классическими факторами производства являются труд, земля, капитал. Современные экономисты выделяют также предпринимательскую способность как особый фактор производства.

политика оказывает влияние на многие параметры финансовой устойчивости, однако наибольшее на ликвидность, деловую активность, рентабельность и наличие финансовых ресурсов.

Другим важным фактором, оказывающим воздействие на все параметры финансовой устойчивости, является наличие квалифицированного управленческого состава, способного адекватно реагировать на изменяющуюся внешнюю среду и принимать стратегически и тактически верные решения.

Комплексным фактором, характеризующим финансовое состояние предприятия и оказывающим влияние на рассматриваемые параметры финансовой устойчивости, является чувствительность к внутренним рискам¹⁹. При этом можно условно разделить внутренние риски на производственные, коммерческие и финансовые. Не останавливаясь на детальной характеристике рисков, рассмотрение которых не является целью настоящего исследования, следует отметить, что для устойчивого развития необходимо иметь допустимый уровень внутреннего риска, под которым понимается угроза потери прибыли или части прибыли.

При планировании деятельности организации и принятии стратегических или тактических решений на предприятии следует учитывать и стадию жизненного цикла данного предприятия - фактор, оказывающий воздействие на разные параметры финансовой устойчивости. Так, например, при возникновении организация более чувствительна к рискам, в ней еще не сформировались отлаженные финансово-операционные механизмы. На этой стадии возможно установление таких целей, как завоевание доли рынка, организация производственного процесса в целом. При этом организация может нести убытки, однако в долгосрочной перспективе отсутствие прибыли или ее

¹⁹ Под риском понимается вероятность наступления событий с негативными последствиями. На предприятии по уровню потерь различают допустимый, критический и катастрофический уровни риска. - См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под редакцией А.Г. Грязновой – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 845.

отрицательная величина на начальном этапе необязательно отрицательно повлияют на финансовую устойчивость организации.

Состав и структура активов и пассивов имеют важное значение для определения финансовой устойчивости. В отношении активов важны такие характеристики как ликвидность, доходность и рискованность, а также размер и структура оборотных средств, величина запасов и прочие. Также важно соотношение собственного и заемного капитала.

Для финансового обеспечения воспроизводственного процесса и для расширенного воспроизводства необходимо иметь достаточное количество финансовых ресурсов. При этом большое значение имеет не только объем финансовых ресурсов, но и их качественный состав. Для повышения финансовой устойчивости организация должна иметь преобладающее количество собственных финансовых ресурсов (например, прибыли), основным источником которых является выручка от реализации продукции (работ, услуг). Однако для максимально эффективного использования прибыли в соответствии с поставленными целями необходимо грамотное управление данным видом финансовых ресурсов, например, разработка и реализация политики распределения и использования прибыли.

На разных стадиях жизненного цикла состав и структура активов и пассивов, финансовых ресурсов коммерческой организации будут неодинаковы, оказывая различное воздействие на финансовую устойчивость. На наш взгляд, состав и структура активов и пассивов, а также состояние финансовых ресурсов будут оказывать - в большей или меньшей степени - воздействие на все параметры финансовой устойчивости.

Внешние факторы финансовой устойчивости организации можно условно разделить на общеэкономические факторы, социально-политические и рыночные (в данном контексте рассматривается рыночный тип хозяйствования). Важными элементами любой экономической системы, оказывающими большое

влияние на состояние субъектов хозяйствования, являются социально-экономические отношения, сложившиеся на основе существующих типа хозяйствования, формы собственности на предметы, средства и результаты труда; организационно-правовые формы хозяйственной деятельности; методы макроэкономического регулирования экономической деятельности (денежно-кредитная политика, финансовая политика и пр.); конкретные экономические связи между предприятиями и пр.

Взаимоотношения частного сектора экономики и государства, принципы государственного регулирования экономики, степень развития законодательной базы, уровень политической культуры в обществе также должны учитываться при анализе факторов финансовой устойчивости организации. Например, социально-политические факторы активно воздействуют на такие параметры финансовой устойчивости, как объем финансовых ресурсов и деловая активность коммерческой организации.

Отличительными чертами современной рыночной системы хозяйствования являются сочетание частной и государственной форм собственности на ресурсы, активное государственное регулирование экономики в целях стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы.

Особое значение для финансовой устойчивости имеет отраслевая принадлежность организации. В этой связи разные факторы будут оказывать воздействие на финансовую устойчивость предприятий:

- экспортно-ориентированных отраслей и отраслей, ориентированных на внутренний рынок;
- отраслей, работающих на импортном сырье, и отраслей, зависящих от сырья, добываемого / выращиваемого внутри РФ;
- капиталоемких отраслей и отраслей, не требующих значительных инвестиций в основной капитал;

- высококонкурентных отраслей или отраслей с низкой конкуренцией;
- в малом или крупном и среднем бизнесе и т.д.

Например, устойчивость организаций в нефтедобывающих экспортоориентированных отраслях будет во многом определяться конъюнктурой мировых сырьевых цен, в то время как устойчивость организаций в отраслях пищевой промышленности РФ в целом будет более зависима от внутренних общеэкономических факторов.

Отраслевая принадлежность организации будет оказывать воздействие на все параметры финансовой устойчивости, за исключением показателя платежеспособности, однако степень их воздействия будет различна.

Место организации на рынке и степень его монополизации также определяют финансовое состояние компаний-монополистов и фирм, желающих войти на данный рынок или его сегмент. Задача войти на рынок, занятый лидером, будет требовать дополнительных инвестиций для организации крупного производства и сбытовой сети, а также для достижения большей эффективности.

Опосредованно степень рыночной монополизации будет оказывать влияние на все параметры финансовой устойчивости организации, однако степень этого влияния будет различной для организаций-монополистов и компаний, занимающих неустойчивое положение на рынке.

Крайне важным является наличие платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию, в том числе его динамика, масштабы, краткосрочные колебания. Наличие платежеспособного спроса на продукцию влияет на поступление определенного уровня доходов и на величину прибыли и оказывает активное воздействие на рассматриваемые параметры финансовой устойчивости.

С целью получения дополнительных финансовых ресурсов многие организации привлекают ресурсы на фондовых рынках путем получения займов, выпуска облигаций или других видов ценных бумаг. В этой связи степень развития фондового рынка напрямую воздействует на ликвидность, платежеспособность и деловую активность организации.

Например, в России в последние годы приобретают большое значение не только заимствования на внешних (путем выпуска «еврооблигаций»), но и на внутренних рынках. Существует мнение, что российский фондовый рынок уже выполняет макроэкономическую функцию трансформации сбережений в инвестиции. Российские предприятия активно используют рынок ценных бумаг как один из источников долгосрочных инвестиций. Совокупный объем инвестиций, привлеченных российскими предприятиями в 2002 году, составил 5,6 млрд. долл. США, а за первые пять месяцев 2003 года – 4,5 млрд. долл. США. Основное направление использования подобным образом мобилизованных ресурсов - финансирование инвестиций в основной капитал²⁰.

Привлекая заемное финансирование, предприятие, с одной стороны, увеличивает объем финансовых ресурсов и, соответственно, укрепляет финансовую устойчивость, а с другой, – увеличивает финансовый риск, связанный с возможностью невозврата привлеченных средств.

В условиях глобализации дополнительным внешним фактором финансовой устойчивости организации является зависимость внутреннего рынка от мировых тенденций. Так, наличие финансовых ресурсов и деловая активность организации во многом определяются уровнем зависимости организации от мировых рынков. Например, в течение 90-х годов прошлого века российский рынок в целом сильно зависел от мировых цен на нефть и от мировых фондовых рынков. Однако в последнее время анализ, например,

²⁰ Данилов Ю. Пора отказаться от мифов // Эксперт. - М., 2003. - № 22. - С. 58.

российского рынка акций, свидетельствует о снижении его волатильности по сравнению с волатильностью американского фондового рынка²¹.

В связи с тем, что состояние покоя не характерно для экономики, на финансовое состояние организации большое влияние оказывает и фаза экономического цикла. При этом фаза экономического цикла оказывает воздействие на все параметры финансовой устойчивости. Например, в период кризиса снижаются товарооборот, платежеспособный спрос, инвестиции в производство. Как следствие, в периоды экономического спада и депрессии организации менее устойчивы.

Среди общеэкономических факторов финансовой устойчивости следует выделить инфляцию, оказывающую воздействие на объем финансовых ресурсов, платежеспособность и рентабельность²². В условиях инфляции инвестиции денежных средств в производство оправданы в случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

Таким образом, существуют разнообразные факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость коммерческой организации. Каждый фактор имеет определенные границы и объект влияния в рамках финансовой устойчивости коммерческой организации. В таблице 1.1.1 дана подробная характеристика взаимосвязи между рассмотренными факторами финансовой устойчивости и её параметрами.

Еще одним масштабным фактором, способным стабилизировать или ухудшить финансовое состояние организации, является воздействие государственных финансов.

²¹ Данилов Ю. Пора отказаться от мифов // Эксперт. - М., 2003. - № 22. - С. 58.

²² Инфляция – устойчивый рост среднего уровня цен на товары и услуги в экономике. – См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 372.

Таблица 1.1.1

Взаимосвязь между факторами и параметрами финансовой устойчивости

Параметры финансовой устойчивости Факторы финансовой устойчивости	Наличие финансовых ресурсов	Ликвидность	Деловая активность	Рентабельность	Платежеспособность
Общеэкономические факторы					
Тип хозяйствования	+		+		
Уровень инфляции	+			+	+
Фаза экономического цикла	+	+	+	+	+
Денежно-кредитная политика (в т.ч. стоимость кредитных ресурсов)			+		+
Государственные финансы	+	+	+	+	+
Социально-политические факторы	+		+		
Рыночные факторы					
Отраслевая принадлежность	+	+	+	+	
Место на рынке	+	+	+	+	+
Степень монополизации рынка и конкуренции	+	+	+	+	+
Спрос и предложение на рынке	+	+	+	+	+
Развитость рынков (фондового, страхового, пр.)		+	+		+
Зависимость от мировых рынков	+		+		
Операционные и финансово-экономические факторы					
Стратегия развития организации	+	+	+	+	+
Стратегия производственного менеджмента (в т.ч. состав и структура выпускаемой продукции (работ, услуг))	+	+	+	+	
Структура и величина издержек производства			+	+	
Состав и структура основных производственных фондов		+	+	+	
Маркетинговая политика	+	+	+	+	
Управленческий состав (менеджмент)		+	+	+	+
Чувствительность к рискам	+	+	+	+	+
Стадия жизненного цикла	+	+	+	+	+
Структура активов и пассивов	+	+	+	+	+
Состав и структура финансовых ресурсов	+	+	+	+	+

Государственные финансы – денежные отношения, возникающие в процессе стоимостного распределения в связи с формированием и использованием государственных денежных фондов, предназначенных для регулирования экономики, удовлетворения социальных потребностей граждан, нужд обороны и государственного управления, обслуживания и погашения государственного долга и др.²³

В связи с тем, что коммерческие организации – это один из системообразующих субъектов рыночной экономики, их деятельность является одним из наиболее важных объектов воздействия государственных финансов. Воздействие государственных финансов на устойчивость коммерческой организации осуществляется путем влияния на объем и структуру ее финансовых ресурсов.

Необходимость государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации, по нашему мнению, определяется задачей государства по достижению общеэкономического роста и стабильности, устранению последствий экономических циклов, негативно воздействующих на финансовое состояние большинства хозяйствующих субъектов. Финансовая устойчивость страны в целом в конечном счете зависит от финансовой устойчивости конкретно взятого предприятия. Одновременно с этим, решая задачи функционирования государства (по обеспечению безопасности, медицинского обслуживания, образования, создания рыночной инфраструктуры и удовлетворению других общественных потребностей), государство является источником платежеспособного стабильного спроса для коммерческих организаций-производителей необходимого государству продукта.

²³ См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под редакцией А.Г. Грязновой – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 1047.

Количественными параметрами оценки воздействия государственных финансов на объем финансовых ресурсов коммерческих организаций являются, например, объем налоговых поступлений в федеральный и региональные бюджеты, а также расходы бюджетов этих уровней на финансирование инвестиционных программ, государственные закупки, прямую государственную поддержку организаций различных отраслей промышленности и т.д. Так, например, налоговые поступления в федеральный бюджет за период с 1998 по 2003 гг. колебались в интервале от 9,8% от ВВП (1998 г.) до 14,5% от ВВП (2003 г.), а расходы федерального бюджета на финансирование негосударственного сектора экономики (в т.ч. различных отраслей промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, транспорта и т.п.) изменялись в диапазоне от 5,6% (1998 г.) до 10,5% (2002 г.) от общей суммы расходов федерального бюджета²⁴. Эти цифры дают возможность количественно определить масштабы и значимость воздействия государственных финансов на состояние финансовых ресурсов коммерческих организаций.

В настоящее время финансовое состояние многих российских предприятий исследователи оценивают как финансово неустойчивое²⁵. При этом экономисты особенно отмечают их низкую платежеспособность или неплатежеспособность. Основными факторами, определяющими такое финансовое состояние отечественных предприятий, можно назвать изношенность основных производственных фондов, нехватку оборотных средств, высокую налоговую нагрузку, недостаточную инновационную активность в области технологий и, как следствие, низкое качество

²⁴ См. Федеральные законы от 26.03.1998 № 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год», от 22.02.1999 № 36-ФЗ «О федеральном бюджете на 1999 год», от 31.12.1999 № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год», от 27.12.2000 №150-ФЗ «О федеральном бюджете на 2001 год», от 24.12.2002 №176-ФЗ «О федеральном бюджете на 2003 год»; <http://www.minfin.ru>; Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003.

²⁵ Макаревич Л. Основные источники, инструменты и механизмы финансирования российских предприятий // Общество и экономика. - М., 2002. - № 3-4. - С. 5.

выпускаемой продукции, ее низкая конкурентоспособность на российском и мировом рынках.

Например, по данным Госкомстата РФ, уже в 2000 г. степень изношенности основных производственных фондов на крупных и средних предприятиях в целом по промышленности достигла 50%, в машиностроении – 75%, химии и нефтехимии – 78%, черной металлургии – 67%, в сфере транспортных средств – 57% (при допустимом уровне 25%)²⁶. Основной причиной такого состояния является нехватка капитальных вложений, особенно в обрабатывающей промышленности. Для преодоления подобной ситуации необходимы высокие темпы инвестирования в течение продолжительного периода времени для обновления основных фондов и увеличения оборотных средств. Источниками финансирования капитальных вложений могут являться в том числе государственные субсидии и кредиты. Государственные гарантии, выданные организациям стратегических отраслей промышленности, способны обеспечить им дополнительные источники внешнего финансирования, а именно: привлечение средств кредитных организаций, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, инвестиционных фондов и пр.

Важным стимулом для роста объемов финансирования коммерческих предприятий на современном этапе является продолжение проведения налоговой реформы, что предусмотрено в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 30.05.2003 «О бюджетной политике в 2004 году», снижение налогового бремени, прежде всего в обрабатывающих отраслях промышленности и в сфере услуг; повышение ясности законодательства для возможности однозначного его применения налогоплательщиками; упрощение процедур налогового администрирования; внедрение предсказуемых для налогоплательщиков изменений в сфере

²⁶ <http://www.gks.ru>.

налогообложения; а также отмена дискриминации добросовестных налогоплательщиков; снижение налоговых ставок по налогам, которые наиболее «чувствительны» для реального сектора экономики (например, НДС, налог на прибыль); внедрение налоговых мер, поощряющих инвестиции. В результате подобных мер возможно упрощение налоговой системы, сокращение числа налогов и, как следствие, развитие деловой активности коммерческих организаций и обеспечение высоких темпов экономического роста в стране в целом.

Например, важным фактором роста объема финансовых ресурсов коммерческих организаций в 2002 - 2003 гг. явилась отмена налога с продаж, снижение ставки НДС до 18%. Планируемое снижение ЕСН также должно оказать положительное воздействие на финансовую устойчивость организаций.

Бюджетная политика должна способствовать обеспечению устойчивого развития коммерческих организаций, формированию благоприятного предпринимательского климата, повышению конкурентоспособности отечественных коммерческих предприятий.

Таким образом, рациональное и продуманное воздействие государственных финансов на коммерческие организации может увеличить инвестиционную активность коммерческих организаций, усилить для них «мотивацию роста прибыли и отказа от теневой хозяйственной деятельности, стимулировать инновационную деятельность и развитие высоких технологий»²⁷. В результате коммерческие организации смогут устойчиво и стабильно развиваться, а на макроуровне будут созданы необходимые

²⁷ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 30.05.2003 «О бюджетной политике в 2004 году».

условия для диверсификации структуры экономики и ее дальнейшего роста»²⁸.

Можно выделить следующие основные особенности государственных финансов как фактора, влияющего на финансовую устойчивость коммерческой организации:

- государственные финансы – внешний фактор, воздействующий на финансовую устойчивость, существование государственных финансов является объективной необходимостью для выполнения государством своих функций;
- субъектом воздействия государственных финансов является государство;
- государственное финансовое воздействие отличается длительностью цикла и требует со стороны государства прогнозирования последствий такого воздействия. При этом задача государства – достижение баланса между интересами общества в целом и коммерческих организаций;
- воздействие государственных финансов осуществляется через определенные организационные формы и подлежит правовой регламентации;
- воздействие государственных финансов может быть количественно оценено;
- воздействие государственных финансов на финансовое состояние коммерческих организаций можно оценивать и прогнозировать как на уровне коммерческих организаций, так и на уровне органов государственной власти при наличии четкой и понятной тенденции

²⁸ Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 30.05.2003 «О бюджетной политике в 2004 году».

развития государственных финансов в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Рассмотрим подробно некоторые из обозначенных особенностей государственных финансов как фактора, влияющего на устойчивость коммерческих организаций.

Применительно к **организационным формам** воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций является механизм формирования государственных доходов (т.е. доходов федерального и региональных бюджетов, государственных внебюджетных фондов) и механизм финансирования государственных расходов.

Наиболее важную роль в составе государственных финансов играют бюджеты. Через бюджетный механизм государством мобилизуется значительная часть финансовых ресурсов. За счет финансовых ресурсов, мобилизованных с помощью бюджетного механизма, финансируются государственные целевые программы, учреждения социально-культурной сферы, выполняются международные и внутригосударственные функции, обеспечивается обороноспособность страны и пр. Характерной особенностью бюджета является то, что отсутствует закрепление конкретных видов доходов за определенными видами расходов: все поступающие в бюджетный фонд средства обезличиваются и направляются на финансирование любых расходных назначений.

Благодаря федеральному бюджету в РФ обеспечивается осуществление общегосударственных мероприятий по стабилизации экономики, развитию социальной сферы, выполнению международных соглашений и пр. Финансовые ресурсы, перераспределяемые через региональные бюджеты, предназначены для выполнения субъектами федерации закрепленных за ними Конституцией РФ функций.

Государственные внебюджетные фонды являются отдельной, самостоятельно функционирующей организационной формой в рамках государственных финансов. Основной задачей внебюджетных фондов любого уровня является финансирование отдельных целевых программ за счет специальных целевых отчислений и других источников финансирования.

Воздействие государственных финансов на устойчивость коммерческой организации реализуется через механизм формирования государственных доходов и механизм финансирования государственных расходов. Основным элементом механизма формирования государственных доходов являются налоги, непосредственно влияющие на объем финансовых ресурсов, остающихся в распоряжении коммерческой организации. Главными рычагами воздействия механизма финансирования государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций выступают объем расходуемых средств и формы расходов бюджетов, которые могут увеличить финансовые возможности организаций путем перераспределения мобилизованных государством доходов.

По нашему мнению, государственные финансы являются одним из важнейших факторов финансовой устойчивости коммерческой организации, оказывающих воздействие на такие её параметры как наличие финансовых ресурсов, ликвидность, рентабельность, платежеспособность и деловая активность. От применяемых в рамках государственных финансов комплекса мер и механизмов может зависеть как финансовое состояние коммерческой организации, так и возможность её дальнейшего развития и роста.

1.2 Особенности государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации на разных стадиях экономического цикла

Следует отметить, что экономика любой страны не является статичной и в конкретный момент времени находится на определенной стадии экономического цикла. В связи с этим воздействие государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций будет неодинаково в зависимости от стадии экономического цикла. Различают четыре стадии экономического цикла: экономический спад, депрессия (стагнация), оживление экономики и экономический подъем.

В целях последующего анализа мы дадим характеристику государственного финансового воздействия сначала на стадиях экономического спада и депрессии, а затем – оживления и подъема.

➤ Стадии экономического спада и депрессии (стагнации)

Во время экономического спада и последующей депрессии наблюдается значительное сокращение объема государственных доходов. Это происходит из-за сокращения товарооборота, снижения покупательской активности населения, прибыли организаций и, как следствие, сокращения налоговой базы косвенных и прямых налогов²⁹. Углубление экономического спада может также привести к массовому образованию безнадежной налоговой задолженности организаций, что сокращает реальные налоговые отчисления в бюджеты. В сфере неналоговых доходов также происходит снижение поступлений из-за снижения доходности государственных предприятий, а также из-за сокращения инвестиционной активности инвесторов и, как следствие, например, прекращения таких источников пополнения бюджетов как продажа государственного имущества. При этом

²⁹ Прямые и косвенные налоги выделяют в зависимости от объекта обложения. Объектом обложения прямых налогов выступают доход или имущество. Особенностью косвенных налогов является то, что они устанавливаются в виде надбавки к цене товара или услуги и оплачиваются потребителем.

отдельные сопутствующие экономическому спаду факторы (например, падение курса национальной валюты) могут способствовать увеличению государственных доходов в номинальном денежном выражении³⁰.

В части государственных расходов в период спада и последующей стагнации наблюдается резкий рост государственных расходов из-за увеличения количества безработного населения и сопутствующих социальных выплат, а также из-за необходимости срочной финансовой поддержки стратегически и социально значимых отраслей экономики. Кроме того, вызванное экономическим спадом падение курса национальной валюты вызывает номинальное увеличение расходов государства на обслуживание внешнего государственного долга. Отдельные факторы могут, разумеется, иметь противоположный вектор воздействия на государственные расходы. Например, если экономический спад вызван, подобно мировому экономическому кризису 1929 года, внезапным сокращением платежеспособного спроса, то такой спад, как правило, приводит к замедлению инфляции и даже к временному снижению цен, что в свою очередь тормозит рост государственных расходов. Однако в современном мире экономический спад, как правило, бывает вызван увеличением издержек экономики (например, из-за роста цен на нефть и иные полезные ископаемые, увеличения стоимости рабочей силы, ужесточения экологических норм и стандартов безопасности и т.п.). Подобный спад сопровождается всплеском инфляции, которая заставляет государство увеличивать свои расходы.

В период экономического спада у большинства организаций резко снижается ликвидность и доходность финансово-хозяйственных операций. В этот период предприятие стремится сократить непроизводственные расходы.

³⁰ Например, за счет того, что увеличивается рублевый эквивалент выраженных в иностранной валюте импортных и экспортных таможенных пошлин.

Одновременно в условиях снижения платежеспособного спроса со стороны населения и предприятий-смежников предприятия для удержания своей рыночной доли обращают больше внимания на возможность поставок продукции для государственных нужд: по государственному заказу, для федеральных государственных предприятий и т.д. Те правительственные контракты, которые в период экономического подъема не казались привлекательными из-за относительно низкой доходности, в условиях спада становятся предметом конкуренции со стороны предприятий. Победитель в этой борьбе получает достаточно стабильный источник дохода в виде средств, выделенных из бюджета на финансирование работ (или поставок) по данному государственному заказу.

Таким образом, в период экономического спада и стагнации влияние государственных финансов в части использования механизма государственных расходов для стабилизации финансового состояния организаций можно оценить как существенное.

При этом важное значение играет механизм мобилизации государственных доходов. Можно выделить и оценить влияние на финансовую устойчивость предприятий некоторых, на наш взгляд, значимых на данных стадиях действий государства (в рамках механизма формирования государственных доходов), таких как:

- (не)пропорциональность снижения эффективной налоговой ставки;
- несовпадение момента налогообложения с моментом признания доходов и расходов;
- либеральность и оперативность возмещения налогов.

1. (Не)пропорциональность снижения эффективной налоговой ставки³¹.

На финансовую устойчивость организации в период экономического спада влияет то, насколько действующая в стране налоговая система позволяет «справедливо» регулировать налоговую нагрузку на бизнес в зависимости от финансовых результатов его деятельности. Если сумма налогов, уплачиваемых предприятием, снижается пропорционально снижению остающихся в его распоряжении средств, то организация является более финансово устойчивой. Напротив, если налоговая база законодательно установлена таким образом, что в меньшей степени зависит от выручки и чистой прибыли организации, то на стадии экономического спада часть финансовых результатов работы предприятия, изымаемая государством в виде налогов, резко вырастет и это может стать фактором снижения финансовой устойчивости предприятия.

Эффективная ставка налога может значительно отличаться от установленной законом номинальной ставки налога. Динамика эффективной ставки налога, то есть ее снижение или повышение, является главным инструментом количественного анализа влияния механизма формирования государственных доходов на финансовую устойчивость организации. Это положение подтверждает и российский опыт:

а) До 2001 г. значительное воздействие на финансовую устойчивость российских предприятий оказывали два налога с примерно одинаковым объектом налогообложения: налог на пользователей автомобильных дорог и

³¹ Соотношение суммы налога /всех налогов к прибыли организации называется эффективной ставкой налога.

налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы. Налоговая база данных налогов рассчитывалась в большинстве отраслей экономики (кроме строительства, торговли и некоторых других) как общий объем выручки от реализации товаров, работ и услуг (без налога с продаж, НДС и акциза). Совокупная ставка обоих налогов составляла обычно 4% от выручки от реализации³². В период экономического спада, когда норма прибыли операций по реализации товара резко снижается, на уплату этих двух налогов уходит значительная доля прибыли. В условиях российского экономического кризиса 1998-1999 гг. эти два налога значительно ослабляли финансовую устойчивость коммерческих организаций-налогоплательщиков. Снижение с 1 января 2001 г. ставки налога на пользователей автодорог до 1% с одновременной отменой налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, а также полная их отмена с 1 января 2003 г. повысили финансовую устойчивость российских предприятий.

б) В российской экономике существуют налоги, которые в еще меньшей степени, чем два вышеназванных налога, определяются финансовыми результатами деятельности предприятий, например, налог на имущество предприятий³³. Его сумма не зависит от объема прибыли предприятия или его деловой активности в случае, если предприятие не избавляется от «непроизводительных» активов, стоимость которых входит в налоговую базу по налогу на имущество. Экономический спад и сопутствующее ему снижение спроса на товары может спровоцировать «затоваривание» предприятия не пользующейся спросом готовой продукцией. Это расширило налоговую базу по налогу на имущество предприятий в 1998 – 1999 гг. и

³² Реальная ставка налога могла быть выше или ниже в разных субъектах РФ.

³³ С 1 января 2004 г. – налог на имущество организаций.

способствовало повышению эффективной ставки данного налога и, как следствие, снижению финансовой устойчивости предприятия.

Примером попытки государства в определенной степени снизить этот отрицательный эффект служит освобождение от налога на имущество предприятий производственных мощностей, законсервированных в установленном законом порядке. Такая консервация достаточно популярна в периоды экономического спада и депрессии.

с) Особенности определения номинальной налоговой ставки в периоды экономического спада и депрессии также могут вызвать непропорциональный рост налоговой нагрузки, то есть эффективной ставки налога, на деятельность организаций. Существует три основных вида номинальных налоговых ставок, способствующих возникновению такой диспропорции:

с1) Регрессивная ставка налога. Если номинальная налоговая ставка высока при малых значениях налоговой базы и снижается при увеличении налоговой базы, то в период экономического спада сокращение налоговой базы вызовет рост эффективной ставки такого налога.

с2) Фиксированная ставка налога. Если налог установлен не в процентах от денежной базы (т.н. адвалорная ставка), а в виде фиксированной денежной суммы в расчете на единицу объекта налогообложения в натуральном выражении (как, например, акциз на большую часть подакцизных товаров в РФ), то в период экономического спада уменьшение прибыли, приходящейся на единицу продукции, не снижает сумму налога на данную единицу продукции. Соответственно, эффективная ставка налога будет расти, а финансовое положение предприятия будет ухудшаться.

с3) Ставка налога, выраженная в иностранной валюте. Как уже отмечалось выше, экономическому спаду обычно способствует снижение курса национальной валюты относительно мировых валют. Если ставка налога или сбора выражена в долларах США или в Евро (как, например, многие ставки импортных и экспортных таможенных пошлин), то рублевый эквивалент данного налога (сбора) в период экономического спада увеличивается, тем самым уменьшая финансовую устойчивость предприятия.

2. Несовпадение момента налогообложения с моментом признания доходов и расходов. В периоды экономического спада и депрессии организации испытывают недостаток ликвидности и, как следствие, средний период отсрочки платежей за товары, работы, услуги увеличивается. При углублении спада в экономике, как показывает российский опыт, может возникнуть кризис неплатежей, а впоследствии массовые банкротства деловых партнеров организации могут привести к возникновению у последнего на балансе активов в виде безнадежной задолженности контрагентов.

Как известно, финансовая отчетность предприятия, составленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), наиболее точно отражает сумму реальной прибыли предприятия в соответствии с содержанием фактов его хозяйственной деятельности. Именно динамика показателей достоверной финансовой отчетности демонстрирует, насколько улучшилась или ухудшилась финансовая устойчивость предприятия. Поэтому для того, чтобы прямые налоги (в России, например, налог на прибыль организаций) не ухудшали финансовое положение организации в условиях экономического спада, динамика налогооблагаемой прибыли (т.е. процент ее уменьшения в период спада) должен совпадать с динамикой прибыли по МСФО. В реальности всегда

имеет место временной разрыв между моментом отражения фактов хозяйственной деятельности, то есть признания доходов и расходов, в МСФО и для целей налогообложения. Этот разрыв, как правило, обусловлен стремлением государства ввести унифицированные правила налогообложения с целью контроля за полнотой уплаты налогов. В связи с этим момент включения доходов и расходов предприятия в налоговую базу может сильно отличаться от момента признания этих доходов и расходов в соответствии с МСФО. На стадии экономического спада это приводит к тому, что налогооблагаемая прибыль снижается медленнее, чем реальная прибыль организации, которая некоторое время платит налог с «искусственной» прибыли, вероятность получения которой неизвестна.

В такой ситуации на финансовой устойчивости предприятия в значительной степени сказывается величина временного разрыва между моментом признания предприятием прибыли (доходов и расходов), моментом получения реальных денежных средств (кассовых доходов) и законодательно установленным моментом возникновения налоговых обязательств по соответствующему налогу.

Применительно к косвенным налогам (НДС, акцизам, экспортным пошлинам, налогу с продаж) финансовая устойчивость предприятия тем выше, чем ближе момент появления налогового обязательства к моменту получения реальных денежных средств, а применительно к прямым налогам (прежде всего, к налогу на прибыль организаций) для повышения финансовой устойчивости предприятия момент возникновения у него налогового обязательства должен быть по возможности приближен к моменту признания прибыли (доходов и расходов) по международным стандартам финансовой отчетности.

Проанализируем, как отдельные правила налогообложения в Российской Федерации могут влиять на финансовую устойчивость

коммерческих организаций посредством смещения момента возникновения налогового обязательства и срока уплаты налога во времени:

а) Сроки и периодичность уплаты налога. Например, уплата транспортного налога в г. Москве один раз в год (в январе года, следующего за отчетным) улучшает финансовую устойчивость предприятия по сравнению с уплатой налога в форме установленных в некоторых субъектах Российской Федерации ежеквартальных авансовых платежей.

б) Кассовый метод и метод начисления для определения обязательств по уплате налога:

б1) В области косвенных налогов предприятия могут иметь возможность выбора метода расчета НДС (по мере отгрузки либо по мере поступления денежных средств)³⁴ посредством закрепления выбранного метода в своей учетной политике. Большинство предпочитает рассчитывать налоговую базу по НДС по мере поступления денежных средств, что дает предприятиям некоторую отсрочку возникновения налогового обязательства во времени, особенно актуальную во время экономического спада и кризиса неплатежей. Данный метод приближает момент возникновения налогового обязательства по НДС к моменту получения реальных денежных средств и снижает необходимость поиска источника дополнительного финансирования для уплаты НДС в бюджет с еще неполученных доходов. В то же время, запретив применять кассовый метод при расчете другого косвенного налога – акциза – государство резко ухудшило финансовое положение производителей подакцизной продукции.

б2) В области прямых налогов ситуация сложнее, чем по косвенным налогам. В большинстве стран применяется два метода признания налогооблагаемой прибыли во времени: основной - метод начисления, и

³⁴ Пункт 1 статьи 167 НК РФ.

вспомогательный - кассовый - метод (в основном для малых предприятий, не составляющих отчетность по МСФО). При классическом кассовом методе авансы полученные могут включаться в налоговую базу до момента отгрузки товаров (выполнения работ, оказания услуг), а расходы не начисляются в налоговом учете, однако уменьшают налоговую базу по мере их оплаты. С вступлением в силу с 1 января 2002 г. Главы 25 НК РФ в России установлены метод начисления (для всех) и кассовый метод (для малых предприятий)³⁵. При этом метод начисления основан на данных отдельного налогового учета, который хотя и базируется на тех же основных принципах, что и учет по МСФО, но из-за излишней детерминированности и негибкости приводит к временному несоответствию налогооблагаемой прибыли и прибыли в финансовом учете.

с) Вычет резервов и списание безнадежной задолженности. С 1 января 2002 г. в России крупные и средние предприятия обязаны рассчитывать налог на прибыль организаций только по методу начисления. Однако по налогу на прибыль организаций, в отличие от акциза, существует действенный механизм отсрочки возникновения налогового обязательства путем признания расходов в сумме сомнительных долгов, просроченных более чем на 45 дней (максимальный резерв 50% от суммы долга) и 90 дней (максимальный резерв 100% от суммы задолженности). Одновременно с введением обязательного метода начисления произошла некоторая либерализация правил вычета сумм резерва из налоговой базы, что в определенной степени компенсировало отрицательный эффект от применения метода начисления для определения налоговой базы.

³⁵ При этом, в соответствии с кассовым методом вычет расходов возможен только после их полной оплаты (ст. 273 НК РФ).

d) Исключение из налоговой базы еще не полученных доходов. Например, во время экономического кризиса 1998 г. в России государство временно изменило порядок включения в налогооблагаемую прибыль курсовых разниц, исключив из нее положительные разницы при одновременном сохранении вычета отрицательных разниц. Это предотвратило образование на балансе у многих компаний значительных налоговых обязательств из-за резкого снижения курса рубля и поддержало их финансовую устойчивость в период экономического спада. Во многих других странах курсовые разницы по расчетам в иностранной валюте не включаются в расчет налогооблагаемой прибыли предприятий до тех пор, пока они не будут «реализованы» (т.е. пока не завершатся расчеты, по которым они возникают).

3. Либеральность и оперативность возмещения налогов из бюджета.

В периоды экономического спада и депрессии из-за низких или отрицательных финансовых результатов своей деятельности предприятия часто сталкиваются с ситуацией, когда они не должны уплачивать налоги, например, в федеральный бюджет, или бюджет должен в той или иной форме возместить им часть уплаченных налогов. В этой ситуации важную роль для финансовой устойчивости предприятия играет скорость, с которой они могут осуществить свое право на возмещение налогов из бюджета, т.к., во-первых, чем позднее предприятие сможет получить реальные денежные средства либо уменьшить объем текущих налоговых платежей, тем хуже финансовое положение организации; во-вторых, если экономическому спаду и депрессии сопутствует значительная инфляция (что нередко случается, если спад вызван не падением спроса, а ростом издержек в экономике), то любое длительное «замораживание» средств организации (в т.ч. в виде средств, отвлеченных на уплату налогов) вызывает их обесценение в реальном денежном выражении. Так, например, сумма НДС в рублевом эквиваленте,

уплаченная поставщику сегодня и возмещенная из бюджета через год, будет обладать меньшей покупательной способностью, чем сегодня.

Также немаловажную роль для поддержания финансовой устойчивости предприятия играет полнота возмещения налогов из бюджета, количество и размеры законодательных ограничений на величину возмещения, т.е. либеральность возмещения налогов. Чем больше данных ограничений, тем больше финансовых потерь несет предприятие, когда в периоды экономического спада и депрессии оно оказывается в положении «кредитора государства», и тем более неустойчивым становится его финансовое положение. Поясним это на примерах из российской налоговой практики:

а) Возмещение превышения «уплаченного» НДС над «полученным» налогом. В большинстве зарубежных стран государство оперативно выплачивает такое превышение реальными деньгами, что позитивно сказывается на финансовой устойчивости предприятий. В России, несмотря на предусмотренную законодательством возможность обратиться за возвратом НДС через три месяца после его возникновения, на практике возврат НДС получают преимущественно экспортеры. Большинству предприятий остается только два практических пути возмещения НДС: (1) зачет в счет уплаты НДС в будущих налоговых периодах; (2) зачет в счет уплаты других налогов, подлежащих зачислению в федеральный бюджет. Оба метода малоэффективны в период экономического спада. Поэтому отсутствие у предприятий практической возможности оперативно получить возврат НДС из бюджета приводит в период спада к отвлечению значительных средств из оборота предприятия и к уменьшению его финансовой устойчивости.

б) Зачет убытков. Правила зачета убытков весьма различны в разных странах мира и всегда связаны с теми или иными ограничениями либо на

период зачета, либо на сумму зачета. Хотя государство, устанавливая такие ограничения, руководствуется прежде всего необходимостью борьбы с недобросовестными налогоплательщиками и с уклонением от уплаты налогов, тем не менее эти ограничения негативно отражаются на финансовой устойчивости организации в периоды, когда предприятия испытывают финансовые затруднения. При этом различные способы зачета убытков имеют разную степень оперативности и, соответственно, разную степень положительного влияния на финансы предприятий на стадиях экономического спада и последующей депрессии.

Например, в российском законодательстве предусмотрен только один способ – перенос убытков на будущее. Именно этот способ оказывает наименьшее влияние на финансовое состояние организаций в периоды спада и депрессии, т.к. в это время у предприятий, как правило, нет прибыли, и финансовый эффект от зачета убытков будет получен лишь на более поздних стадиях экономического цикла.

Во многих странах убытки можно зачитывать в счет прибыли прошлых лет. Так, например, в Великобритании в случае получения убытка в текущем году компаниям разрешается распределить его на три предшествующих года и пересчитать сумму корпоративного налога за эти годы³⁶. В результате применения этой льготы компания достаточно оперативно получает возврат из бюджета части уплаченного налога за прошлые налоговые периоды, что положительно влияет на ее финансовую устойчивость.

Также во многих странах разрешается в рамках группы компаний, объединенных в холдинг, вычитать убытки одной компании, входящей в состав группы, из прибыли других компаний. Так как экономический спад

³⁶ При этом в Великобритании существуют определенные ограничения такого переноса, например, в отношении убытков недавно приобретенных дочерних хозяйственных обществ, чтобы предотвратить «торговлю убытками» для уклонения от налогов.

сказывается на разных отраслях экономики неравномерно, с различным временным лагом, то в группах компаний с достаточно диверсифицированной деятельностью эта льгота широко используется для поддержания финансовой устойчивости группы в целом. К сожалению, в России эта льгота не предусмотрена действующим законодательством по налогу на прибыль организаций.

Наконец, возможность зачесть убытки от одних видов деятельности в счет прибыли от других видов деятельности (в рамках одной и той же компании) также положительно сказывается на финансовой устойчивости предприятий. Так, в российском законодательстве лишь с введением в действие Главы 25 НК РФ у предприятий появилась возможность при определенных условиях учитывать при расчете налоговой базы убытки социальной сферы и убытки по хеджирующим сделкам с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке³⁷. Именно в периоды экономического спада и депрессии, когда содержание объектов социальной сферы затруднительно для предприятия, а актуальность хеджирования сделок становится особенно актуальной, возможность оперативного и полного зачета таких убытков выходит на первый план.

➤ Стадии экономического оживления и подъема

Во время оживления и последующего подъема экономики происходит рост государственных доходов за счет повышения деловой активности и товарооборота, стремления населения тратить большую, чем в период спада, часть своего дохода на приобретение товаров и услуг и, как следствие, прироста налоговой базы косвенных и прямых налогов. В области государственных расходов государство может либо ослабить контроль над расходами (например, если экономический подъем вызван ростом расходов

³⁷ Статья 275¹ и пункт 5 статьи 304 НК РФ.

на оборону страны), либо сократить расходы для избежания возможного перегрева экономики. Кроме того, государство старается использовать рост своих доходов на стадии экономического подъема для ускоренной выплаты государственного долга. Одновременно часть государственных расходов (особенно на начальной стадии оживления) перераспределяется в сферу государственных инвестиций в инфраструктуру и в социальную сферу.

Что касается коммерческих организаций, то в период оживления и экономического подъема у большинства предприятий растет их ликвидность и повышается доходность совершаемых хозяйственных операций. Однако рост инвестиционной активности и вызванный им рост долгосрочных заемных средств в пассивах предприятий могут несколько ухудшить их долгосрочную финансовую устойчивость.

Предприятия в период экономического роста меньше внимания уделяют возможностям уменьшить налоги, уплачиваемые по результатам текущей деятельности, так как налоговая экономия не всегда оправдана с точки зрения отвлечения сил управленческого персонала от решения стратегических инвестиционных задач в условиях открывающихся новых возможностей и новых рынков. Организации в гораздо большей степени концентрируют усилия на налоговом планировании в отношении новых инвестиционных проектов, так как снижение планируемых налоговых платежей позволяет привлечь под проект финансирование на более выгодных условиях и дает значительные конкурентные преимущества.

Рассмотрим основные направления воздействия механизма формирования государственных доходов на финансовую устойчивость предприятий в периоды оживления и экономического роста, в частности, через:

- налоговые льготы инвесторам;
- инвестиционный налоговый кредит;

- специальные налоговые режимы;
- либерализацию вычета расходов, направленных на развитие бизнеса;
- ускоренное признание расходов.

Налоговые льготы инвесторам традиционно являются самым активным инструментом воздействия государственных финансов на финансовую устойчивость предприятий на стадии экономического роста. Как правило, у предприятия, осуществляющего значительные инвестиции, не хватает для их финансирования собственных средств (особенно на стадии начального оживления экономики после долгой депрессии). Привлекая заемные средства, инвесторы ухудшают соотношение заемных и собственных средств, которое является одним из важных показателей их долгосрочной финансовой устойчивости. Кроме того, каждому инвестиционному проекту присущ в той или иной степени риск неполучения запланированной прибыли в силу различных факторов. Поэтому пока произведенные инвестиции не стали стабильно приносить прибыль, финансовая устойчивость предприятия-инвестора, как правило, несколько снижается.

Государство на стадии оживления и экономического роста стремится частично компенсировать снижение финансовой устойчивости инвесторов путем предоставления налоговых льгот и снятия с них части бремени налоговых расходов. В Российской Федерации порядок предоставления льгот закреплен в ст. 56 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ). Налоговые льготы могут предоставляться в следующих основных формах:

1. Льготное налогообложение отдельных видов доходов (например, доходов по государственным ценным бумагам, по облигациям ипотечного займа и пр.).

2. Дополнительные вычеты из налоговой базы. Например, до 2002 года в России инвесторам предоставлялась льгота по налогу на прибыль предприятий и организаций в виде уменьшения налоговой базы на сумму прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений (сумма льготы уменьшалась на величину амортизационных расходов текущего года и ограничивалась 50% прибыли отчетного периода).

3. Исключение из налоговой базы отдельных видов имущества, прибыли, доходов. Так, до 2002 года из налогооблагаемой прибыли исключалась прибыль от вновь созданных производственных мощностей, при условии соблюдения предприятием ряда условий³⁸.

4. Снижение ставки налога (до 0%). До 1999 года субъекты Российской Федерации широко предоставляли крупным инвесторам пакеты налоговых льгот в виде снижения ставок налогов, уплачиваемых в бюджеты субъектов федерации и в местные бюджеты. С вступлением в силу части 1 НК РФ эти возможности были резко ограничены.

5. Иногда льготы предоставляются в виде вычета определенных сумм из налогового платежа. Такие льготы предоставлялись по налогу на прибыль предприятий и организаций в г. Москве (например, по расходам на финансирование спортивных объектов и детских юношеских спортивных школ). Однако в действующем законодательстве по налогу на прибыль организаций такая форма льгот не предусмотрена.

Инвестиционный налоговый кредит – это такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организации и по региональным и

³⁸ Ст. 6 Закона РФ от 27.12.1991 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

местным налогам³⁹. По сути, государство предоставляет инвестору заемное финансирование на выгодных для инвестора условиях, что повышает финансовую устойчивость инвестора (отсутствует необходимость привлечения дорогостоящих кредитных ресурсов для выполнения налоговых обязательств инвестором) и т.п.

Специальные налоговые режимы. В это понятие входит любой особый порядок исчисления и уплаты налогов в течение определенного периода времени, устанавливаемый на основании статьи 18 НК РФ. Такие налоговые режимы, как упрощенная система налогообложения, соглашения о разделе продукции (СРП) и другие предоставляются государством не только для упрощения налогового администрирования определенных секторов экономики, но и для поддержания финансовой устойчивости отдельных категорий предприятий (например, субъектов малого бизнеса, применяющих упрощенную систему налогообложения, или крупных инвесторов при финансировании капиталоемких и рискованных проектов по освоению природных ресурсов). Инструментом количественного анализа влияния специальных налоговых режимов на финансовую устойчивость служит расчет эффективной ставки налогообложения и сравнение ее с эффективной ставкой при обычном режиме налогообложения.

Либерализация вычета расходов, направленных на развитие бизнеса. К расходам, направленным на развитие бизнеса, можно отнести расходы на НИОКР, на освоение месторождений полезных ископаемых, на уплату процентов по заемным средствам на финансирование капитальных вложений, расходы на рекламу и т.п. До 2002 г. их вычет в РФ подвергался жесткому нормированию, что отрицательно сказывалось на финансовом состоянии предприятий в периоды оживления и экономического роста, когда суммы подобных расходов достигают максимума.

³⁹ Статья 66 НК РФ.

Инструментом количественного анализа в данном случае также служит эффективная ставка налога. Например, если предприятие имеет прибыль до вычета процентов 10 млн. руб. и несет расходы по уплате процентов по долгосрочному займу 3 млн. руб. (займ в долларах США по ставке 22,5% годовых), то налог на прибыль предприятий и организаций в 2001 г. составил бы 3,5 млн. руб., т.к. проценты по займам вычету не подлежали. Эффективная ставка налога в этом примере составляет 50%.

С вступлением в силу Главы 25 НК РФ предприятия получили возможность либо полностью вычитать такие расходы, либо применять более либеральные нормы (лимиты) расходов. Так, если бы в вышеприведенном примере в 2001 г. применялись бы правила вычета процентов, предусмотренные Главой 25 НК РФ (вычет процентов по займам стал разрешен независимо от цели заимствования, но в пределах 15% годовых в случае валютного займа), то сумма налога составила бы только 2,8 млн. руб. $[(10 - 3 * 15\%/22,5\%) * 35\%]$, а эффективная ставка налога снизилась бы до 40% $[2.8 / (10 - 3)]$, что при определенных условиях могло бы свидетельствовать о повышении финансовой устойчивости.

Ускоренное признание расходов. Как отмечалось выше, отсрочка уплаты налога во времени имеет положительное воздействие на финансовую устойчивость предприятия. Поэтому чем раньше предприятие признает расходы для целей налогообложения, тем позже наступит для него срок уплаты налогов и тем выше его финансовая устойчивость. По возможности более раннее признание расходов полностью соответствует одному из основных принципов МСФО – принципу осторожности.

Следует также отметить, что в условиях инфляции (которая может сопутствовать экономическому росту, особенно при «перегреве» экономики) любая отсрочка уплаты налогов приводит к некоторому обесценению их

суммы в реальном денежном выражении, что может оказывать положительный эффект на финансовое состояние предприятий.

Для рассмотрения воздействия механизма финансирования государственных расходов на финансовую устойчивость предприятий в периоды оживления и экономического роста проанализируем основные тенденции развития государственных закупок у коммерческих организаций в Российской Федерации в период экономического роста 2000-2003 гг. (см. табл. 2).

Таблица 2⁴⁰

Динамика государственных закупок у коммерческих организаций в РФ в 2001-2003 гг.

	2001 г	2002 г	2003 г
Количество государственных закупок за счет бюджетов всех уровней, тыс. ед.	873	985	н.д.
из них на конкурсной основе, %	10%	8,5%	н.д.
Сумма государственных закупок за счет бюджетов всех уровней, млрд. руб.	352,8	692	816,6
из них на конкурсной основе, млрд руб	231,9	291	н.д.
доля закупок на конкурсной основе, %	66%	42%	н.д.

Из приведенных в таблице 2 данных следует, что в период экономического роста в России наблюдается рост количества и объемов государственных закупок, при этом наиболее быстрыми темпами растут небольшие по объему закупки (о чем свидетельствует снижение доли закупок по конкурсам), что снижает среднюю стоимость одного заказа. Впрочем, тенденция снижения доли закупок на конкурсной основе характерна в

⁴⁰ Таблица составлена на основе данных, приведенных на сайтах: www.economy.gov.ru, www.torgrus.com, www.tria.newmail.ru, www.itenders.ru

основном для закупок на уровне муниципальных органов власти и отчасти органов власти субъектов федерации, а на федеральном уровне доля закупок на конкурсной основе в течение всего рассматриваемого периода оставалась в пределах 73-75%⁴¹.

С точки зрения воздействия на финансовую устойчивость предприятий-поставщиков эти характерные для стадии экономического подъема тенденции означает:

во-первых, рост рентабельности работы по государственному заказу;

во-вторых, расширение круга предприятий – получателей государственных заказов за счет малых и средних предприятий (т.к. не только растет общий объем закупок, но и снижается средняя стоимость одного заказа).

Расширение круга субъектов государственного заказа и повышение рентабельности государственных заказов увеличивает степень воздействия государственных расходов на финансовую устойчивость предприятий как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- Воздействие государственных финансов на устойчивость коммерческой организации является объективной необходимостью;
- В зависимости от стадии экономического цикла государству следует проводить обоснованную финансовую политику: изменять состав и структуру государственных доходов и расходов, пропорции их распределения между секторами экономики. На стадии экономического спада крайне важным является нахождение баланса между возрастающими фискальными интересами государства (для финансирования возрастающих государственных расходов) и

⁴¹ www.economy.gov.ru

снижающимися возможностями коммерческих организаций по уплате налогов и сборов в бюджет. На стадии оживления и подъема, когда у предприятий увеличиваются обороты и тяжесть налогового бремени снижается, задачей государства является стимулирование экономического роста, а также создание резервов для возврата государственного долга, инвестиций в социальную сферу и пр.;

- Кроме того, результаты анализа показывают, что государство, преследуя в первую очередь фискальные цели, как правило, своими мерами ухудшает финансовую устойчивость добросовестных налогоплательщиков вне зависимости от того, на какой стадии экономического цикла находится экономика;
- Следует также отметить, что изменения в налоговой системе оказывают разное воздействие на финансовую устойчивость предприятий на разных стадиях экономического цикла, так как для каждой стадии характерны разные финансовые результаты функционирования организаций. Так, например, при переходе экономики от стадии роста к спаду эффективность инвестиционных льгот и ускоренного вычета расходов снижается, а оперативность и полнота зачета убытков резко увеличивает свое влияние на финансовую устойчивость предприятий;
- Масштабы воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческой организации имеют определенные границы. В частности, масштабы воздействия государственных финансов можно охарактеризовать через долю ВВП, созданную коммерческими организациями и перераспределяемую через федеральный и региональные бюджеты. Поскольку большую часть государственных доходов составляют налоговые поступления, то данная граница связана с существующим в стране уровнем налогообложения. Чрезмерно высокий

уровень налогообложения может подорвать финансовую устойчивость субъектов хозяйствования;

- Воздействие механизмов формирования государственных доходов и финансирования государственных расходов на устойчивость коммерческой организации поддается количественному анализу. Основными показателем для такого анализа являются эффективная ставка налога и объем финансирования из бюджета или государственных внебюджетных фондов (для конкретной организации - абсолютная величина получаемых организацией средств) соответственно.

Глава 2. Анализ основных направлений воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций в Российской Федерации

2.1. Характеристика воздействия государственных доходов на устойчивость коммерческих организаций

Механизм формирования государственных доходов охватывает финансовые отношения, связанные с формированием финансовых ресурсов в распоряжении органов государственной власти РФ и субъектов РФ⁴².

Система государственных доходов должна решать, с одной стороны, фискальные задачи государства, а с другой, – стимулировать рост производства, повышать эффективность производства, стимулировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Выполняя фискальную функцию, система государственных доходов не должна подрывать финансовую устойчивость коммерческих организаций, основного субъекта рыночной экономики.

В рамках **правового регулирования механизма формирования государственных доходов** Бюджетный кодекс РФ определяет общие принципы формирования доходов бюджетов. Так, например, Бюджетный кодекс РФ определяет момент (дату) уплаты доходов в бюджет или государственный внебюджетный фонд; подразделяет доходы бюджетов на налоговые, неналоговые и безвозмездные перечисления и т.д.

Следует отметить, что неналоговые доходы оказывают лишь косвенное воздействие на финансовую устойчивость коммерческих организаций (например, при сдаче государственного имущества в аренду коммерческим организациям, при продаже государственного имущества, при получении доходов в виде прибыли от организаций, в которых РФ или субъект РФ имеют долю в уставном (складочном) капитале и т.п.).

⁴² Финансы: Учебник / Под редакцией проф. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 222.

Безвозмездные перечисления коммерческих организаций в федеральный и региональные бюджеты могут осуществляться только за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды.

Масштабы и значимость воздействия неналоговых доходов и безвозмездных перечислений на устойчивость коммерческих организаций невелики. Это связано с тем, что неналоговые доходы в основном формируются из доходов от внешнеэкономической деятельности и от имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, или от деятельности государственных или муниципальных организаций, т.е. реально могут оказывать влияние на устойчивость только небольшой части коммерческих организаций. Это подтверждают и данные о динамике доходов бюджетов: уровень неналоговых доходов составлял от 9,6% в 1998 г. до 7,5% в 2002 г. доходов консолидированного бюджета РФ⁴³. Доходы в виде безвозмездных перечислений в консолидированном бюджете РФ отсутствовали в 2001 и 2002 гг., а их величина в предыдущие годы составляла до 1% доходов консолидированного бюджета. При этом, налоговые доходы составляли от 82% в 1998 г. до 89% доходов консолидированного бюджета РФ в 2002 г.⁴⁴

Формирование налоговых доходов бюджетов осуществляется в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах, т.е. в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ и принятых в соответствии с Налоговым кодексом РФ нормативно-правовых актов. К налоговым доходам федерального и регионального бюджетов в РФ относятся федеральные и региональные налоги и сборы, а также пени и штрафы за нарушение

⁴³ <http://www.gks.ru>.

⁴⁴ <http://www.gks.ru>.

налогового законодательства. Налоговые платежи составляют преобладающую часть поступлений доходов в бюджетную систему РФ. Именно налоговый метод формирования государственных доходов оказывает существенное воздействие на финансовое состояние коммерческих организаций. Поэтому предсказуемость налоговой политики в государстве является одним из факторов устойчивого финансового состояния организаций. Решения государства в области налогообложения носят долгосрочный характер и, соответственно, требуют детального прогнозирования государством с точки зрения возможных последствий таких решений как на макроуровне, так и на микроуровне.

Принятие Налогового кодекса РФ явилось важным этапом в рамках проведения налоговой реформы в России. Первая часть Налогового кодекса РФ: 1) устанавливает общие принципы налогообложения в РФ, на которых должна базироваться вся налоговая система страны; 2) определяет общие правила и процедуры, которыми должны руководствоваться все участники налоговых правоотношений, их права и обязанности, а также те процессуальные нормы, которые должны обеспечивать эти права и обязанности; 3) дает общие представления о налоговой системе и определяет, какие именно виды налогов могут применяться в РФ и запрещает установление и взимание видов налогов, прямо не поименованных в Налоговом кодексе РФ.

Вторая часть Налогового кодекса РФ, или «специальная» часть, устанавливает налоговые режимы в России, определяет элементы отдельных налогов, регулирует механизм исчисления и уплаты налогов.

Одним из недавних изменений налогового законодательства, которое оказало существенное воздействие на финансовое состояние многих российских коммерческих организаций, явилось принятие главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ.

Так, например, с 1 января 2002 г. в РФ была снижена ставка налога на прибыль с 35% до 24% и одновременно отменена существовавшая ранее льгота по налогу на прибыль предприятий и организаций в части прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений⁴⁵.

Для большинства капиталоемких и активно развивающихся отраслей (например, для нефтедобывающей и нефтехимической промышленности) данные изменения явились фактором, снизившим их финансовую устойчивость. Это объясняется тем, что значительный объем капитальных вложений в основные производственные фонды позволял организациям за счет ранее существовавшей льготы уменьшать базу по налогу на прибыль предприятий и организаций на 50% и уплачивать налог по эффективной ставке 17,5%⁴⁶. Для таких предприятий отмена льготы и введение ставки 24% означало увеличение ставки налога на прибыль организаций с 17,5% до 24% и снижение финансовой устойчивости.

Для менее капиталоемких и менее активно развивающихся отраслей (таких как сфера услуг, пищевая промышленность) влияние данной льготы до 2002 года было не столь значительным. Поэтому для них снижение ставки налога на прибыль организаций при одновременной отмене льготы по капвложениям оказалось фактором, положительно влияющим на их финансовое состояние.

В связи с тем, что отсутствие инвестиций является сдерживающим фактором развития отечественного частного сектора экономики, а также причиной неустойчивого финансового состояния многих российских коммерческих организаций, существование налоговых льгот, например, при финансировании капитальных вложений, является существенным стимулом

⁴⁵ Содержание отмененной льготы заключалось в возможности предприятий и организаций снижать величину налогооблагаемой прибыли отчетного года на величину капиталовложений, осуществляемых за счет собственных средств, но не более чем на 50%.

⁴⁶ $17.5\% = 35\% * 50\%$.

инвестиций и укрепляет финансовую устойчивость коммерческих организаций.

В ходе подготовки ко вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО) в России были снижены предельные ставки импортных таможенных пошлин до 15%, а также общий уровень таможенных пошлин⁴⁷. Данное изменение оказывает положительное воздействие на финансовую устойчивость предприятий-импортеров (например, организаций оптовой торговли импортными товарами или производственных отраслей, работающих на импортном сырье), так как издержки производства у данных организаций снизились. Однако для российских предприятий, чья продукция конкурирует с импортными товарами (например, для предприятий автомобильной и легкой промышленности, станкостроения и пр.) снижение импортных таможенных пошлин приводит к обострению ценовой конкуренции и, как следствие, к снижению их финансовой устойчивости.

Нам представляется, что в целях поддержки отечественных товаропроизводителей и улучшения их финансового состояния следовало бы пересмотреть существующие ставки импортных пошлин или предусмотреть другие методы снижения издержек производства и обращения российских предприятий, конкурирующих с иностранными товаропроизводителями (например, расширить перечень расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль организаций, и пр.).

Одним из недавних «значимых» изменений в налогообложении имущества организаций было включение с 2000 г. в налоговую базу по налогу на имущество предприятий незавершенных объектов

⁴⁷ См.: Постановление Правительства РФ от 30.10.2001 № 830 «О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности».

капиталовложений (счет 08 Плана счетов бухгалтерского учета)⁴⁸. Для многих предприятий, имеющих на балансе дорогостоящие объекты незавершенного строительства, данное изменение законодательства значительно ухудшило их финансовое состояние.

Следует отметить, что законодательная база, регулирующая механизм формирования государственных доходов, находится на этапе реформирования под влиянием происходящих в стране экономических изменений, фискальных потребностей государства, проводимой внешнеэкономической политики и прочих факторов. Однако на этапе планирования внесения изменений, дополнений или нововведений в действующее, налоговое законодательство необходимо проводить всесторонний анализ последствий (с учетом разных категорий налогоплательщиков, их принадлежности к определенным отраслям промышленности, специфики их производственного цикла и прочих факторов), к которым данные изменения могут привести.

Налоги являются основным видом государственных доходов, так как играют решающую роль в перераспределении стоимости ВВП. Основными видами налоговых доходов бюджетов являются НДС, акцизы, налог на прибыль организаций и пр. Воздействие налогов на устойчивость организаций количественно определяется объемом налоговых поступлений в бюджеты от коммерческих организаций и степенью элементов налогов на различные параметры финансовой устойчивости. При этом на финансовую устойчивость оказывают воздействие порядок расчета налоговой базы, ставка налога, частота и порядок уплаты налога, существование налоговых льгот и т.п.

⁴⁸ См.: Инструкцию ГНС РФ от 08.06.1995 № 33 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий».

Активное использование налогов базируется на функциях этой категории – фискальной и экономической. Именно благодаря этим функциям налогов государство осуществляет формирование своей доходной базы и имеет возможность целенаправленно воздействовать на экономику.

Особенностью налогового механизма является косвенный характер воздействия на экономику. В связи с этим всегда существует временной разрыв между принятием решений в области налогообложения и теми изменениями в экономике, к которым эти решения приведут.

Основными элементами налогового механизма являются виды налогов, процентные ставки, источник уплаты налога и налоговая база, система налоговых льгот и санкций, а также порядок уплаты налога.

С точки зрения регулирующих возможностей налогового механизма большое значение имеет структура налоговой системы, т.е. доля различных налогов в доходах государственного бюджета. Она отражает распределение налоговой нагрузки между прямыми и косвенными налогами, а также между юридическими лицами и населением. Например, преобладание косвенных налогов⁴⁹ в структуре доходов бюджетов свидетельствует о фискальном характере существующей в стране налоговой системы. Так, налоговая система РФ характеризуется преобладанием косвенных налогов в структуре налоговых поступлений. Доля косвенных налогов за период с 1995 по 2000 гг. колебалась в интервале от 60% до 80% и на текущий момент составляет около 70% всех налоговых поступлений в бюджетную систему РФ. Для сравнения, доля косвенных налогов в США составляет 8,3% от объема налоговых поступлений, в Германии – 47%, во Франции – 61%, в Великобритании – 44%, в Японии – 26%⁵⁰.

⁴⁹ Прямые и косвенные налоги выделяют в зависимости от объекта обложения. Объектом обложения прямых налогов выступают доход или имущество. Особенностью косвенных налогов является то, что они устанавливаются в виде надбавки к цене товара или услуги и оплачиваются потребителем.

⁵⁰ Воронов А.В. Налоговая система: реформы и эффективность // Налоговый вестник. - М., 2001. - № 5. - С. 34.

Соотношение между прямыми и косвенными налогами зависит от двух факторов: жизненного уровня основной массы населения страны и исторических подходов к формированию налоговой системы. Так, чем выше уровень жизни населения, тем больше удельный вес в доходах бюджета занимают прямые налоги, т.к. доходы юридических и физических лиц позволяют формировать уровень доходов, достаточный для финансирования жизненно важных задач социально-экономического развития общества. Чем ниже уровень социально-экономического развития страны и жизни основной массы населения, тем выше уровень косвенных налогов в структуре бюджетных доходов, т.к. в странах с низким уровнем развития невозможно за счет обложения имущества и доходов обеспечить формирование бюджета. Таким образом, структура налоговой системы РФ свидетельствует о низком уровне доходов физических и юридических лиц, невозможности развивать прямое налогообложение коммерческих организаций в настоящее время, т.к. это приведет к резкому ухудшению их финансового положения и, как следствие, снижению финансовой устойчивости как организаций, так и страны в целом.

Распределение налоговой нагрузки между юридическими лицами и населением является отражением налоговой политики государства, направленной на смещение налогового бремени на один из секторов в целях повышения инвестиционной активности организаций (в периоды экономической депрессии) или, наоборот, для снижения платежеспособного спроса (в периоды перегрева экономики).

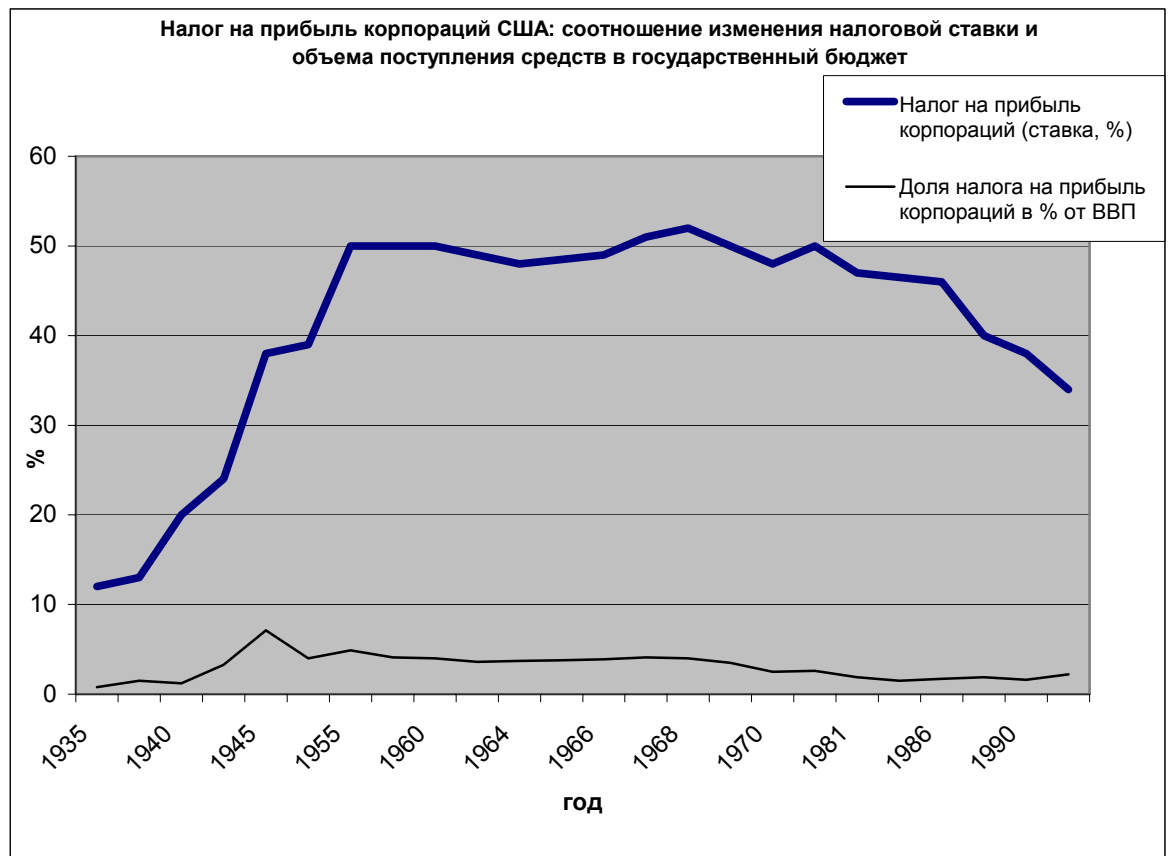
Следующий важный элемент налогового механизма - налоговые ставки. Величина налоговой ставки, наряду с объектом налогообложения, является одним из главных факторов, определяющих объем налоговых поступлений в бюджет. Поэтому с понятием величины ставки налога тесно связано такое понятие как уровень налогообложения.

Так, с 1 января 2002 года понижена основная ставка по налогу на прибыль организаций с 35% до 24%. По расчетам Правительства РФ эта ставка - с учетом изменения порядка определения налоговой базы и правил начисления амортизации - примерно соответствует 18% в пересчете на рассчитанную по прежним правилам и, соответственно, сопоставимую налоговую базу. Расчеты также показывают, что введение главы 25 Налогового кодекса РФ (далее НК РФ) снижает налоговую нагрузку на предприятия на 198 млрд. руб.⁵¹, что обеспечивает рост объема финансовых ресурсов коммерческих организаций и способствует укреплению их финансовой устойчивости.

Однако следует отметить, что не всегда увеличение или снижение налоговой ставки ведет к увеличению или снижению поступлений в бюджет. В качестве примера можно привести динамику изменений ставки и объема поступлений по налогу на прибыль корпораций в США за период с 1935 по 1998 гг. (см. диаграмму 1).

Данные диаграммы 1 свидетельствуют об отсутствии прямой зависимости уровня государственных доходов от размера процентной ставки по налогу на прибыль: до середины 1940-х гг. увеличение процентной ставки по налогу сопровождается увеличением доли корпоративного налога на прибыль в ВВП, однако с середины 1940-х гг. наблюдается тенденция снижения доли налога в ВВП при колебаниях ставки по корпоративному налогу на прибыль как в сторону увеличения, так и в сторону снижения.

⁵¹ Главная книга. Специальный выпуск. - М., 2002. - С. 2-3.



Этот факт связан с тем, что на размер поступлений (кроме налоговой ставки) и, соответственно, уровень налогообложения, в том числе влияет методика определения налоговой базы, а также целый ряд макроэкономических факторов: фаза экономического цикла, инфляция, масштабы теневой экономики и т.п.

В мировой практике существуют различные подходы к определению уровня налогообложения. Например, известны методики расчета уровня налогообложения как доли налоговых поступлений в бюджет по отношению к величине ВВП или в виде доли изымаемых у налогоплательщика налогов и других обязательных платежей в общей сумме его доходов. Мировой опыт показывает, что изъятие у организационно-налогоплательщика 30-40% его дохода в виде налогов и сборов является той

⁵² Wall Street Journal, August 18, 1986 (p.10); Bureau of the Census and MTC; Office of management and budget, Budget of the United States Government, Historical Tables, Table 2.3, p.31.

чертой, за которой снижается финансовая устойчивость организации, начинается процесс сокращения инвестиций в экономику в целом, а также подрываются стимулы к предпринимательству.

Существенное влияние на устойчивость коммерческой организации оказывает рационально построенная система налоговых льгот и санкций. Так, например, по данным Министерства РФ по налогам и сборам, объем налоговых санкций, пени и доначислений налогов в 1999 – 2002 гг. колебался в интервале от 12% до 15% налоговых доходов федерального бюджета⁵³. Безусловно, любые налоговые санкции отрицательно влияют на финансовую устойчивость организации в связи с тем, что уменьшают объем как балансовой, так и чистой (т.е. остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей) прибыли. Однако с вступлением в действие части I НК РФ тяжесть санкций стала соразмерной тяжести налогового нарушения, санкции перестали носить конфискационный характер. Таким образом, рационализация системы налоговых санкций снизила отрицательное воздействие на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

Налоговые льготы коммерческим организациям, согласно опыту промышленно развитых стран, менее эффективны по сравнению с прямым бюджетным финансированием приоритетных направлений, при котором государство имеет возможность проконтролировать целевое использование получателем выделенных ему средств. При предоставлении налоговых льгот, как правило, отсутствуют адресность и прозрачность, не соблюдается принцип честной конкуренции. В этой связи в российском законодательстве была отменена существовавшая долгое время льгота по налогу на прибыль предприятий и организаций на финансирование капитальных вложений. В целом предоставлявшиеся до введения в действие

⁵³ <http://www.mns.ru>.

главы 25 НК РФ льготы по налогу на прибыль предприятий и организаций оказывали положительное воздействие на финансовую устойчивость организаций, так как увеличивали прибыль, остающуюся в распоряжении организаций. Однако их использование было связано с соблюдением многих условий, что повышало риск того, что в последующие годы предприятие либо не сможет использовать льготу, либо (даже) будет обязано восстановить ранее заявленную льготу и доплатить налоги в бюджет⁵⁴. Это, в свою очередь, снижало финансовую стабильность и устойчивость предприятий, пользующихся налоговыми льготами.

На состояние финансовых ресурсов коммерческой организации влияет также установленный государством порядок исчисления и уплаты налогов, источник их уплаты (прибыль, себестоимость, пр.). Наиболее ярким примером такого воздействия может служить порядок налогового учета реализации готовой продукции (товаров, услуг) по методу начисления или кассовому методу. Так, например, в соответствии с НК РФ при методе начисления «доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место» (независимо от факта поступления средств и т.п.), в то время как при кассовом методе «датой получения дохода признается день поступления средств» и прочего имущества (для целей налога на прибыль организаций)⁵⁵.

При методе начисления налог на прибыль организаций определяется на дату поставки товара (работы, услуги), а не на дату фактического получения средств в оплату. В идеальном мире, когда даты поставки продукции и расчетов совпадают, метод определения доходов не имеет большого значения с точки зрения движения денежных средств в организации. В реальной экономике (например, в России), при задержках

⁵⁴ Например, льгота по капитальным вложениям подлежала восстановлению в случае продажи объекта инвестиций в течение 2-х лет с момента получения льготы.

⁵⁵ Ст. 271, 272, 273 НК РФ.

расчетов за поставленную продукцию (работы, услуги), применение метода начисления приводит к тому, что организация должна уплачивать налог еще до фактического получения денежных средств от контрагента. В некоторых ситуациях организациям приходится прибегать к краткосрочному кредитованию для исполнения обязательств перед бюджетом. Поэтому, на наш взгляд, использование метода начисления в сегодняшней экономической ситуации не повышает финансовую устойчивость организаций, а, скорее, ее ухудшает.

Также на состояние финансовых ресурсов коммерческих организаций значительное воздействие оказывает и авансовый характер платежей по некоторым видам налогов, например, по налогу на прибыль организаций. В соответствии с НК РФ, большинство налогоплательщиков имеют возможность выбирать между уплатой ежемесячных авансовых платежей в размере $1/3$ фактически уплаченного квартального авансового платежа за предыдущий квартал и уплатой ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли за предыдущий месяц. При этом по окончании налогового периода организация осуществляет корректировки уплаченной суммы налога в соответствии с фактически полученной в налоговом периоде прибылью. Метод авансовых платежей исходя из фактически уплаченного налога за предыдущий период не оказывает значительного влияния на денежные потоки предприятий, у которых реализация происходит равномерно в течение отчетного периода, поскольку размер авансовых платежей примерно соответствует размеру налога на фактическую прибыль. А для предприятий с длительным производственным циклом расчет авансовых платежей в размере налога, уплаченного в предыдущий период, может привести к значительной

временной переплате налога⁵⁶ и, следовательно, к отвлечению средств из оборота предприятий.

Значительное влияние на финансовое состояние предприятия имеет порядок определения налоговой базы. Так, в соответствии с главой 25 НК РФ организации при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций могут учитывать в целях налогообложения все свои экономически оправданные и документально подтвержденные расходы. Новое законодательство позволяет в большем размере вычитать при расчете налоговой базы расходы на рекламу, на подготовку кадров, на уплату процентов по заемным средствам и т.д. Налогоплательщики могут применять нелинейный метод начисления амортизации, который позволяет гораздо быстрее возмещать средства, вложенные в приобретение основных средств и нематериальных активов. Кроме того, за счет принятия новой классификации основных средств линейные нормы амортизации увеличиваются на 25-30%. Ранее срок амортизации зданий был 50-100 лет, теперь же налогоплательщики могут самостоятельно установить срок полезного использования от 30 лет. В результате предприятия платят налог на прибыль организаций не с условно рассчитанной базы, а с налоговой базы, максимально приближенной к их реальной экономической прибыли, что положительно сказывается на финансовой устойчивости коммерческой организации.

В соответствии с НК РФ платежи по обязательным видам страхования относятся на себестоимость производства и реализации товаров, работ, услуг. Однако число таких видов страхования невелико, а перечень страховых случаев по обязательному страхованию имущества и

⁵⁶ Поясним это на примере. Строительная организация признает доходы в момент сдачи законченного строительством объекта в марте 2004 г. Во втором квартале 2004 г. реализация не планируется. Однако, в случае выбора организацией порядка исчисления авансовых платежей в размере 1/3 суммы налога за предыдущий квартал, организация будет вынуждена в апреле-июне 2004 г. производить авансовые платежи по налогу на прибыль организаций, что приведет к переплате данного налога за 1 полугодие.

ответственности коммерческих организаций сильно ограничен. Большая часть платежей по добровольному страхованию в соответствии с НК РФ также может относиться на себестоимость производства и реализации товаров, работ, услуг в размере фактических затрат. При расчете налоговой базы учитываются, например, расходы на страхование средств транспорта, грузов, товарно-материальных запасов, основных средств производственного назначения и нематериальных активов, иного имущества, используемого при осуществлении деятельности, направленной на получение дохода; страхование ответственности за причинение вреда (в случае, если такое страхование осуществляется в соответствии с общепринятыми международными требованиями).

Отнесение затрат по обязательным и добровольным видам страхования на себестоимость в целом ряде случаев ведет к снижению размера прибыли, подлежащей налогообложению, с одной стороны, а с другой, – стимулирует предприятия страховать свои риски, что повышает финансовую устойчивость в случае причинения ущерба предприятиям.

Обобщенной характеристикой налоговой системы страны, указывающей на действие, которое налоги оказывают на положение налогоплательщиков, а также на количественную оценку этого воздействия, является налоговая нагрузка или налоговое бремя⁵⁷. Налоговое бремя определяется отношением всех уплачиваемых налогов и платежей ко всем получаемым доходам соответствующего субъекта хозяйствования (аналогично одной из существующих трактовок уровня налогообложения), соответствующего контингента и пр. В литературе выделяют следующие области применения показателя налоговой нагрузки: для сопоставления налоговой нагрузки разных стран или одной страны во времени, для

⁵⁷ См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под редакцией Грязновой А.Г. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 609.

урегулирования финансовых отношений между членами союзных и федеративных государств, при проведении финансовых и налоговых реформ для определения высоты возможного обложения и пр.

В рамках данной работы рассматривается влияние налоговой нагрузки на финансовую устойчивость коммерческих организаций. В связи с тем, что количественным параметром оценки финансовой устойчивости организации является совокупность коэффициентов финансового состояния, анализ влияния налоговой нагрузки целесообразно вести в разрезе данных коэффициентов. Данное положение является методологической основой для разработанной нами методики определения влияния налоговой нагрузки на различные параметры финансовой устойчивости конкретных коммерческих организаций (микроуровень) и всей экономики РФ (макроуровень). Налоговая нагрузка рассматривается нами на примере налога на прибыль организаций, налогов на имущество или капитал и налога на добавленную стоимость (НДС). Анализ ведется в разрезе следующих показателей: рентабельность, ликвидность, деловая активность, платежеспособность (коэффициент структуры капитала).

Влияние налоговой нагрузки на коэффициенты рентабельности.

Коэффициенты рентабельности рассчитываются как отношение чистой прибыли (после уплаты налогов) к различным показателям хозяйственной деятельности (капиталу, объему реализации, активам и т.д.). Начнем анализ с более детального рассмотрения коэффициента рентабельности собственного капитала, а затем рассмотрим влияние налогов на другие показатели рентабельности.

Коэффициент рентабельности собственного капитала ($K_{рск}$) рассчитывается как соотношение чистой прибыли предприятия ($\Pi_{чист}$) к среднегодовой величине его собственных средств (капитала) ($K_{сред}$):

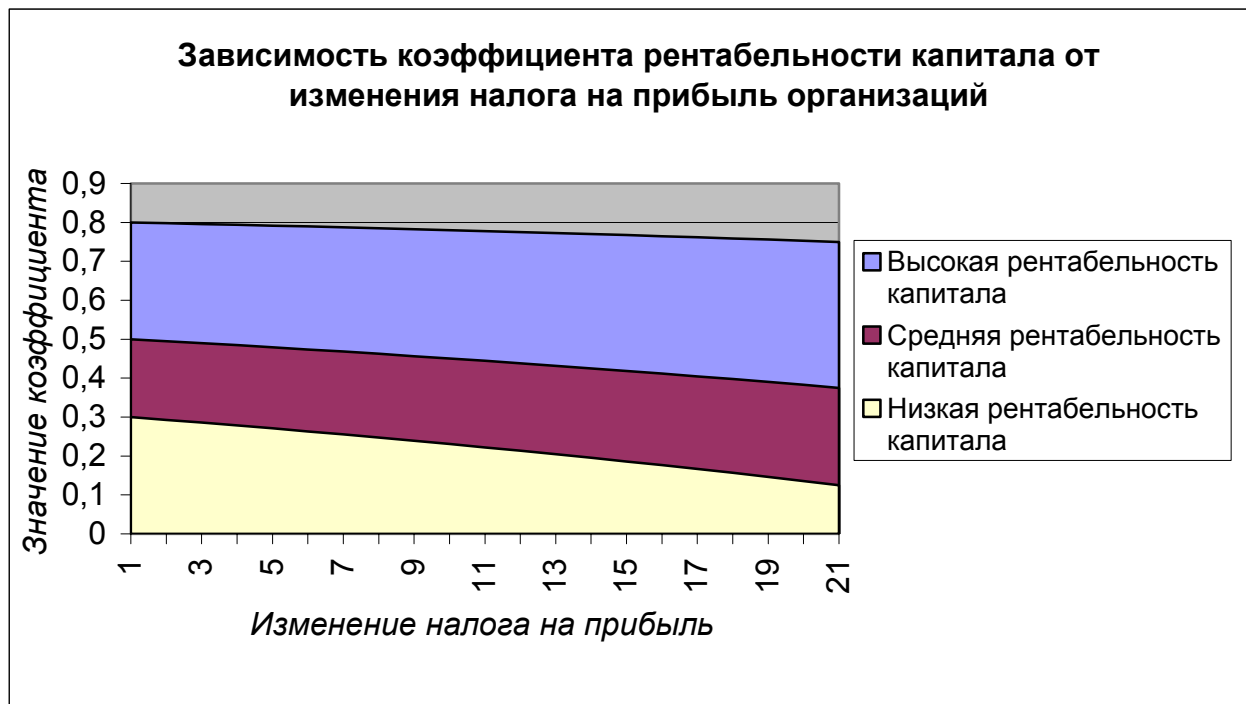
$$K_{\text{рск}} = \frac{П_{\text{чист}}}{K_{\text{сред}}}$$

Собственные средства предприятия состоят из уставного капитала, других фондов и резервов, нераспределенной прибыли прошлых лет и прибыли отчетного года. У нормально⁵⁸ функционирующего предприятия числитель коэффициента рентабельности собственного капитала (т.е. прибыль текущего года) всегда меньше знаменателя (капитала), поэтому коэффициент рентабельности собственного капитала всегда больше нуля и меньше единицы. Чем выше коэффициент, тем выше финансовая устойчивость предприятия. Оценка влияния на данный показатель различных налогов, формирующих доходы бюджетов разных уровней, дана в прил. 2.

Приведенный ниже график 1 иллюстрирует характер зависимости $K_{\text{рск}}$ от увеличения налога (на примере налога на прибыль организаций) на величину ΔX для предприятий с относительно высоким, низким и средним уровнем рентабельности собственного капитала.

Из графика 1 видно, что увеличение ставки налога ведет к снижению показателей рентабельности капитала. При этом влияние тем существенней, чем ниже изначальный показатель рентабельности. Так, у предприятия с низким изначальным уровнем рентабельности капитала ($K_{\text{рск}} = 0,3$) увеличение ставки налога до 21% ведет к снижению коэффициента рентабельности примерно до $K_{\text{рск}} = 0,15$. У предприятия с высоким изначальным уровнем рентабельности ($K_{\text{рск}} = 0,8$) увеличение ставки налога приводит также к снижению рентабельности, но в меньшей степени (примерно до $K_{\text{рск}} = 0,75$).

⁵⁸ Под нормальным финансовым состоянием понимается ситуация при отсутствии неплатежей и причин их возникновения, т.е. предприятие получает регулярно выручку, прибыль, соблюдает внутреннюю и внешнюю финансовую дисциплину. - См.: Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под редакцией А. Г. Грязновой – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 1028.



Аналогичные выводы можно сделать и о влиянии налоговой нагрузки на коэффициент рентабельности активов ($K_{ра}$), где $A_{сред}$ – средняя величина активов, $\Pi_{чист}$ – чистая прибыль организации:

$$K_{ра} = \frac{\Pi_{чист}}{A_{сред}}$$

так как увеличение налогов (кроме косвенных в случаях, когда бремя налоговой нагрузки перекладывается на покупателей), приводит к уменьшению как чистой прибыли, так и активов предприятия⁵⁹, то и коэффициент рентабельности активов сокращается при росте налогов аналогично коэффициенту рентабельности собственного капитала (кроме роста косвенных налогов, перекладываемых на покупателей).

⁵⁹ Если капитал уменьшается на величину ΔX или $\Delta X \cdot (100\% - Y\%)$ в момент доначисления налога, то сумма активов уменьшается на такую же величину в момент уплаты ранее доначисленного налога, при бухгалтерской проводке: *Дт счета «Задолженность по налогам» - Кт счета «Денежные средства».*

В отношении коэффициента рентабельности реализации (K_{pp}), где
 Робъем - объем реализации,

$$K_{pp} = \frac{П_{\text{чист}}}{Р_{\text{объем}}}$$

следует отметить, что величина налоговой нагрузки не влияет на объем реализации⁶⁰ (т.е. на знаменатель коэффициента), поэтому результатом роста налогов становится снижение чистой прибыли (т.е. числителя коэффициента) и уменьшение коэффициента рентабельности реализации.

Таким образом, рост налоговой нагрузки, ведущий в увеличению государственных доходов, вызывает снижение таких важных показателей финансовой устойчивости коммерческой организации, как различные коэффициенты рентабельности (за исключением случаев роста косвенных налогов, которые возмещаются покупателями и в этом случае практически не влияют на рентабельность предприятий).

Влияние налоговой нагрузки на коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности рассчитываются как отношение определенной части активов предприятия к его краткосрочным пассивам ($П_{\text{кратк}}$) (краткосрочным обязательствам). Различают коэффициенты общей ликвидности ($K_{\text{л общ}}$) (в числителе – все оборотные активы ($A_{\text{обор}}$)), срочной ликвидности ($K_{\text{л сроч}}$) (в числителе – оборотные активы, не включая запасы и затраты) и абсолютной ликвидности ($K_{\text{л абс}}$) (в числителе только денежные средства ($Д$)):

$$K_{\text{л общ}} = \frac{A_{\text{обор}}}{П_{\text{кратк}}}, \quad K_{\text{л сроч}} = \frac{(A_{\text{обор}} - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{П_{\text{кратк}}}, \quad K_{\text{л абс}} = \frac{Д}{П_{\text{кратк}}}$$

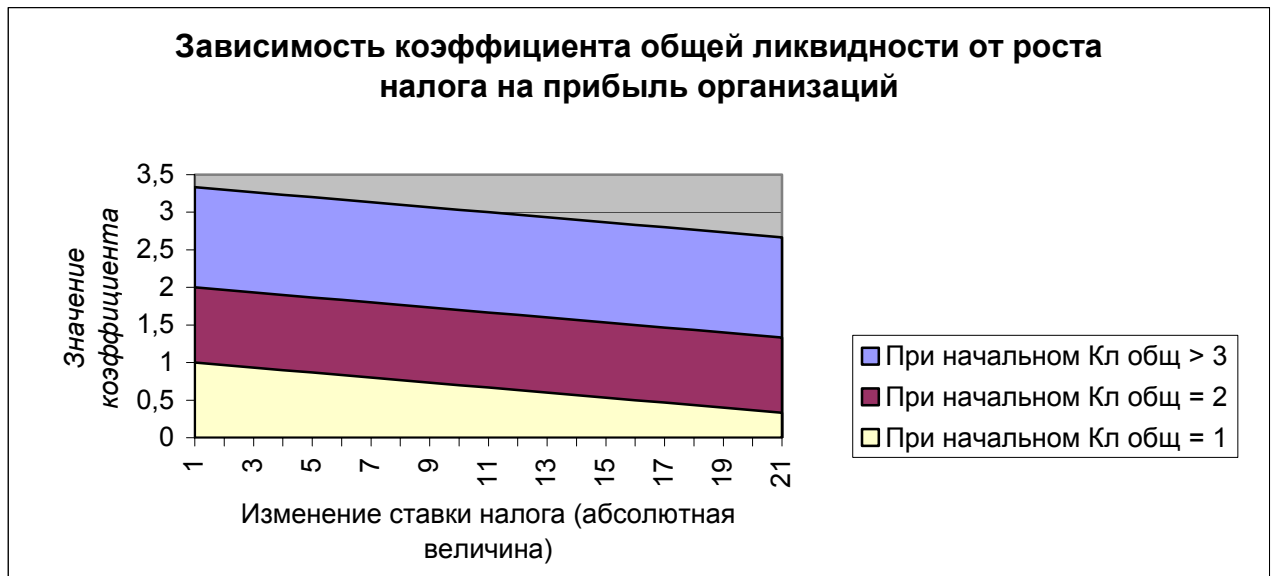
⁶⁰ В т.ч. и рост косвенных налогов, перекладываемых на покупателей, т.к. объем реализации не включает сумму косвенных налогов.

В момент начисления налоги увеличивают краткосрочные пассивы предприятия, однако в момент уплаты данная задолженность списывается. Поэтому рост налогов увеличивает знаменатель коэффициентов ликвидности лишь на непродолжительное время, в промежутке между моментом начисления налога и моментом его уплаты. Фактор воздействия налогов на ликвидность посредством увеличения краткосрочных обязательств предприятия заслуживает внимания в основном при анализе ликвидности на определенную дату (когда у предприятия имеется текущая задолженность по налогам, срок погашения которой по закону еще не наступил)⁶¹. В большинстве прочих случаев воздействие роста налоговой нагрузки на ликвидность происходит в результате увеличения налоговых платежей и, следовательно, снижения величины оборотных активов, а именно, денежных средств предприятия.

Поскольку денежные средства входят в числитель каждого показателя ликвидности, а задолженность по налогам и сборам – в знаменатель каждого показателя ликвидности, то характер влияния изменения налоговой нагрузки на все основные показатели ликвидности одинаков. Поэтому в прил. 3 приводится подробный анализ лишь на примере коэффициента общей ликвидности (в разрезе различных типов налогов), в то время как сделанные выводы общие для всех показателей ликвидности.

График 2 иллюстрирует характер зависимости коэффициента общей ликвидности от изменения налога на прибыль при различных изначальных значениях коэффициента (высоком, среднем, низком).

⁶¹ Мы не рассматриваем ситуации, когда у предприятия есть значительная просроченная задолженность по налогам и сборам, а тем более реструктурированная задолженность по налогам, вызванная его неплатежеспособностью, т.к. сам факт наличия такой задолженности свидетельствует об отсутствии у такого предприятия ликвидных активов и о его неустойчивом финансовом положении.



Из графика 2 видно, что увеличение ставки налога ведет к снижению показателя общей ликвидности. Однако данную зависимость нельзя охарактеризовать как прямая или обратная пропорциональность.

Необходимо отметить, что сумма балансового остатка текущей задолженности по налогам (а значит и величина текущих пассивов, участвующая в расчете коэффициентов ликвидности) напрямую зависит не только от абсолютной величины налога, но и от сроков их уплаты: так, перевод предприятий в 2001 г. с уплаты ежедекадных платежей по НДС на ежемесячную уплату налога в бюджет значительно увеличил средние остатки текущей задолженности по НДС на балансах предприятий и, соответственно, несколько уменьшил их ликвидность.

Таким образом, рост налоговой нагрузки вызывает снижение таких важных показателей финансовой устойчивости, как различные коэффициенты ликвидности (за исключением случаев роста косвенных налогов, который в большинстве отраслей снижает ликвидность лишь в краткосрочной перспективе, пока сумма налога не полностью компенсирована ростом денежных поступлений от покупателей).

Влияние налоговой нагрузки на коэффициенты деловой активности

Коэффициенты деловой активности рассчитываются как отношение выручки от реализации (ВР) к валюте актива предприятия ($A_{\text{сред}}$) (оборачиваемость активов ($K_{\text{об } A}$)), либо к отдельным составным элементам активов и пассивов (например, оборачиваемость дебиторской или кредиторской задолженности ($K_{\text{об } \text{Кред } Z}$), оборачиваемость материально-производственных запасов ($K_{\text{об } \text{МПЗ}}$), собственного капитала, фондоотдача основных средств ($K_{\text{ф/о}}$, $OC_{\text{сред}}$) и т.д.):

$$K_{\text{об } A} = \frac{\text{ВР}}{A_{\text{сред}}}, \quad K_{\text{об } \text{Кред } Z} = \frac{\text{ВР}}{\text{Кред } Z_{\text{сред}}}, \quad K_{\text{об } \text{МПЗ}} = \frac{\text{ВР}}{\text{МПЗ}_{\text{сред}}}, \quad K_{\text{ф/о}} = \frac{\text{ВР}}{OC_{\text{сред}}}$$

Поскольку выручка от реализации для целей расчета данных коэффициентов не включает косвенные налоги (НДС, акциз), то рост любых налогов напрямую не влияет на величину числителя этой группы коэффициентов. В прил. 4 приведено описание методики расчета влияния различных видов налогов на каждый из вышеприведенных показателей.

По результатам анализа влияния налоговой нагрузки на финансовую устойчивость с помощью коэффициентов деловой активности можно сделать общий вывод, что увеличение налогов либо не влияет на показатели деловой активности предприятия, либо несколько улучшает их. Гораздо заметнее влияние на данные показатели изменений периодичности уплаты налогов или установленных законом сроков их уплаты.

Влияние налоговой нагрузки на коэффициенты структуры капитала (платежеспособности)

Коэффициенты структуры капитала рассчитываются как отношение отдельных элементов пассивов и капитала между собой (коэффициент собственного капитала $K_{\text{ск}}$ и коэффициент заемных средств $K_{\text{зс}}$), где $K_{\text{соб}}$ – собственный капитал, $Z_{\text{сред } T}$ – заемные средства:

$$K_{\text{ск}} = \frac{K_{\text{соб}}}{K_{\text{соб}} + Z_{\text{сред}}}, \quad K_{\text{зс}} = \frac{Z_{\text{сред}}}{K_{\text{соб}}}$$

Следует отметить, что в состав заемных средств для целей расчета данных коэффициентов не входят отдельные виды кредиторской задолженности нефинансового характера, в частности, задолженность по налогам и сборам.

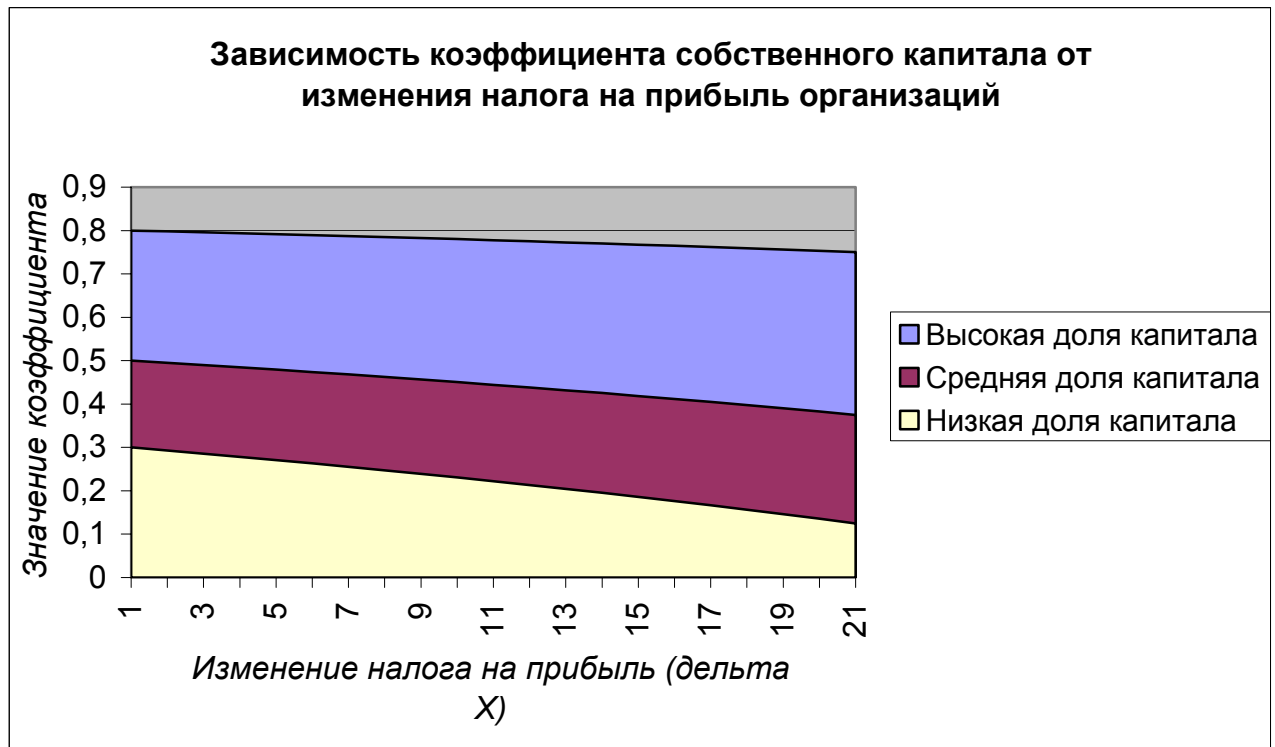
Кроме того, показателем платежеспособности предприятия является коэффициент защищенности кредиторов ($K_{\text{з кред}}$), рассчитываемый как соотношение суммы прибыли до вычета процентов и уплаты налогов (в англоязычной литературе обозначается как EBIT – earnings before interest and tax) к сумме процентных расходов предприятия:

$$K_{\text{з кред}} = \frac{П_{\text{чист}} + НП + Р_{\text{проц}}}{Р_{\text{проц}}}$$

где $П_{\text{чист}}$ – чистая прибыль, НП – налог на прибыль, $Р_{\text{проц}}$ – процентные расходы. Результаты анализа воздействия налоговой нагрузки на данные показатели финансовой устойчивости предприятия (в разрезе отдельных видов налогов) представлены в прил. 5.

График 3 иллюстрирует зависимость коэффициента собственного капитала $K_{\text{ск}}$ от изменения ставки налога ΔX для предприятий с относительно высокой, низкой и средней долей собственного капитала.

График 3



Из графика 3 видно, что увеличение ставки налога ведет к снижению показателя собственного капитала. При этом при изначально высоком значении коэффициента собственного капитала влияние изменения налога менее значительно по сравнению с изначально низким коэффициентом собственного капитала.

Следовательно, увеличение налоговой нагрузки вызывает ухудшение таких важных показателей финансовой устойчивости, как структура капитала предприятия (за исключением случаев роста косвенных налогов, которые возмещаются покупателями и в этом случае практически не влияют на структуру капитала предприятий).

Из проведенного выше анализа влияния налоговой нагрузки на параметры финансовой устойчивости коммерческих организаций можно сделать следующие выводы (см. табл. 2.1.1):

- Увеличение прямых налогов отрицательно влияет на коэффициенты рентабельности, ликвидности и структуры капитала. Соответственно, уменьшение этих налогов в долгосрочной перспективе повышает финансовую устойчивость предприятия;
- Влияние роста прямых налогов на показатели деловой активности (оборачиваемость средств и фондоотдача) в целом нейтрально, хотя отдельные показатели (например, оборачиваемость кредиторской задолженности) могут улучшаться. Однако это не способно компенсировать отрицательного воздействия увеличения налогов на иные показатели финансовой устойчивости;
- Влияние косвенных налогов на показатели финансовой устойчивости зависит от возможности предприятия переложить бремя этих налогов на своих покупателей и заказчиков:
 - Если дополнительные издержки, связанные с ростом объема изъятий, компенсируются ростом поступлений от покупателей и заказчиков, то косвенные налоги в целом не оказывают воздействия на финансовую устойчивость предприятия;
 - Если предприятие само несет бремя дополнительных налоговых расходов и не может заложить рост косвенных налогов в цену товаров (работ, услуг), то основные коэффициенты рентабельности, ликвидности и структуры капитала ухудшаются и финансовая устойчивость снижается. Соответственно, снижение косвенных налогов в этом случае вызывает улучшение финансового состояния предприятия;
- На финансовую устойчивость предприятия могут оказывать влияние изменения как абсолютной суммы налогов (за счет изменения ставок, правил расчета налоговой базы, введения и отмены налоговых льгот и т.д.), так и сроков их уплаты.

Таблица 2.1.1

Влияние государственных доходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций

<i>Показатели финансовой устойчивости</i>	<i>Вид государственных доходов</i>		
	<i>Налог на прибыль</i>	<i>Налог на имущество и аналогичные налоги</i>	<i>Косвенные налоги</i>
1. Рентабельность	Ухудшают основные показатели	Ухудшают основные показатели	Почти не влияют (либо ухудшают показатели)
2. Ликвидность	Ухудшают основные показатели	Ухудшают основные показатели	Почти не влияют (либо ухудшают показатели)
3. Деловая активность	Влияние неоднозначно, близко к нейтральному	Влияние неоднозначно, близко к нейтральному	Почти не влияют
4. Платежеспособность	Ухудшают основные показатели	Ухудшают основные показатели	Почти не влияют (либо ухудшают показатели)

Данные выводы подтверждает и количественный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций и макроэкономических показателей РФ за последние несколько лет. На микроуровне мы рассмотрим результаты финансово-хозяйственной деятельности 10 российских организаций сектора пищевой промышленности⁶². Исходные данные о финансово-хозяйственной деятельности компаний за 1999 – 2002 гг. представлены в прил. 7, где также рассчитаны параметры финансовой устойчивости за рассматриваемые годы для данных коммерческих организаций. Исходные данные для расчета совокупного показателя устойчивости коммерческих организаций в РФ представлены в прил. 7.

При рассмотрении зависимости между уровнем налоговой нагрузки и финансовой устойчивостью коммерческих предприятий на макроэкономическом уровне рассматриваются данные по консолидированному бюджету РФ в связи с тем, что часть федеральных и региональных налогов уплачивается в федеральный, региональные и местные бюджеты (например, налог на прибыль организаций, налог на имущество предприятий). Соответственно, при расчете влияния нагрузки по таким налогам на устойчивость коммерческих организаций необходимо рассматривать суммы налогов, уплачиваемые не только в федеральный и региональные, но и местные бюджеты, т.е. в консолидированный бюджет РФ.

Данные по основным показателям экономики РФ⁶³ используются в отношении всех предприятий и организаций РФ по всем формам собственности, т.к. доля предприятий и организаций государственной и муниципальной форм собственности и общественных и религиозных

⁶² В связи с коммерческой тайной названия рассматриваемых российских организаций на приводятся.

⁶³ В т.ч. выручка от реализации организаций экономики РФ, стоимость оборотных средств, собственный капитал, кредиторская и дебиторская задолженность и пр. данные, используемые для расчета макроэкономических параметров финансовой устойчивости организаций и пр.

объединений (которые в большинстве случаев не являются предметом настоящего исследования) составляла в 2000–2002 гг. соответственно 18,1%, 17,7% и 17,3% всей совокупности предприятий и организаций в РФ и их доля в инвестициях составляла соответственно 28% и 23% всех инвестиций (на примере инвестиций в основной капитал в РФ)⁶⁴.

Изменения параметров финансовой устойчивости на микро- и макроуровнях за 2000–2002 гг. представлены на графиках 4 и 4.1.

На графике 4 можно отметить отсутствие какой-либо единой тенденции в изменении параметров финансовой устойчивости, т.к. на эти параметры оказывали воздействие самые различные факторы финансовой устойчивости (изменение рыночной конъюнктуры, изменение спроса, общеэкономический климат в стране и пр.), что затрудняет количественный анализ влияния государственных доходов во времени. Аналогичные выводы применимы и в отношении макроэкономических данных (см. график 4.1).

Для того, чтобы точнее проследить характер влияния на устойчивость коммерческих организаций именно уровня налоговой нагрузки, были составлены графики 5 и 5.1, которые показывают зависимость финансовой устойчивости отдельных предприятий и всей совокупности предприятий и организаций РФ от изменения ставки налога на прибыль организаций. На графиках 5 и 5.1. показано изменение значений основных параметров финансовой устойчивости предприятия в 2002 г. если бы ставка налога на прибыль организаций в 2002 году была иной, например, не уменьшилась и осталась на уровне 2001 г, т.е. 35% (при прочих равных условиях). Например, на графике 5 видно, что значение отдельных коэффициентов не зависит от ставки налога на прибыль организаций (например, коэффициента защищенности кредиторов), значение большей

⁶⁴ <http://www.gks.ru>

Изменение коэффициентов финансовой устойчивости отдельных предприятий в 1999-2002 гг. (микроуровень)

Изменение коэффициентов финансовой устойчивости предприятий экономики РФ в 2000 - 2002 гг. (макроуровень)

части коэффициентов снижается, а значение коэффициентов, обратно пропорциональных финансовой устойчивости предприятия (например, коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности), наоборот, растет при увеличении ставки налога на прибыль организаций. Финансовая устойчивость предприятий при этом, соответственно, снижается.

Колебания значений отдельных коэффициентов на графиках 4 и 4.1. (по годам) гораздо значительнее, чем на графиках 5 и 5.1. (зависимость от ставки налога на прибыль организаций). Это означает, что изменения значений отдельных коэффициентов в результате изменения налога на прибыль организаций (при прочих равных условиях) весьма невелики по сравнению с изменениями этих же коэффициентов в разные годы под действием совокупности всех факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Таким образом, величина налоговой нагрузки (на примере налога на прибыль организаций) не является самым важным из факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий.

Общая тенденция влияния нагрузки по налогу на прибыль организаций на финансовую устойчивость показана на графиках 6 и 6.1, где изображены сводные показатели зависимости финансовой устойчивости отдельных коммерческих организаций и всей совокупности предприятий РФ от изменения ставки налога на прибыль. На графиках изображены сводные показатели финансовой устойчивости в виде так называемого тренда (корреляции) значений отдельных коэффициентов финансовой устойчивости. При этом значения тех коэффициентов, которые обратно пропорциональны финансовой устойчивости предприятия, включены в расчет в виде обратной зависимости [т.е. $1/\langle \text{коэффициент} \rangle$], чтобы правильно отразить характер влияния таких коэффициентов на сводный показатель.

Зависимость финансовой устойчивости отдельных коммерческих организаций от изменения ставки налога на прибыль организаций

Зависимость финансовой устойчивости всех предприятий экономики РФ от изменения ставки налога на прибыль организаций.

Зависимость финансовой устойчивости предприятий от изменения ставки налога на прибыль (сводный показатель)

Влияние ставки налога на прибыль организаций на финансовую устойчивость организаций экономики РФ (сводный показатель).

На основании графиков 6 и 6.1 можно сделать следующие выводы:

- 1) финансовая устойчивость предприятий в результате увеличения ставки налога на прибыль организаций (при прочих равных условиях) стабильно снижается;
- 2) хотя кривая сводного показателя финансовой устойчивости является экспонентой, тем не менее характер снижения финансовой устойчивости из-за роста налога на прибыль организаций весьма близок к линейному (линия на графике сводного показателя весьма близка к прямой линии).

В виде математического уравнения характер зависимости между финансовой устойчивостью и ставкой налога на прибыль организаций может быть представлен следующим образом:

$$y = 0,5911e^{-0,7607x} \text{ (на микроуровне)}$$

$$y = 0,554e^{-1,4428x} \text{ (на макроуровне),}$$

где Y – значение сводного показателя финансовой устойчивости,

X – ставка налога на прибыль,

e – основание натурального логарифма (примерно равно 2,8).

Что касается влияния на финансовую устойчивость предприятий иных налогов (в частности, рассматриваемых нами в данной главе налога на имущество предприятий и НДС), то по данному вопросу можно отметить следующее:

1. Как отмечалось ранее, налог на имущество влияет на значение тех же самых финансовых показателей, что и налог на прибыль. Однако, если характер влияния налога на прибыль $[X]$ на некий показатель финансовой устойчивости $[K]$ выражается формулой $[K_1 = K_0 - \Delta X]$, то влияние налога на имущество $[X']$ на тот же показатель всегда будет выражено формулой $[K_1 = K_0 - \Delta X' * (100\% - Y\%)]$, где $Y\%$ - ставка налога на прибыль;

2. Абсолютная величина расходов по уплате налога на имущество у среднестатистического предприятия как правило ниже, чем по уплате налога на прибыль⁶⁵.

Таким образом, всегда справедливо утверждение, что если налог на прибыль снижает финансовую устойчивость предприятия, то и налог на имущество также снижает ее, только его влияние менее значительно.

НДС, как отмечалось выше, в средне- и долгосрочной перспективе практически не оказывает заметного влияния на показатели финансовой устойчивости и поэтому не анализируется так подробно, как налог на прибыль.

По результатам проведенного анализа можно сделать два основных вывода:

1. Совокупная финансовая устойчивость предприятий понижается при росте налога на прибыль и налога на имущество, т.е. прямых налогов;
2. Данное влияние носит практически линейный характер.

Мы проанализировали влияние налогов как основного вида государственных доходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций. На основе проведенного анализа можно сделать следующие основные выводы:

- Механизм формирования государственных доходов оказывает влияние на финансовую устойчивость коммерческих организаций, однако государственные доходы не являются ключевым фактором финансовой устойчивости и в зависимости от стадии жизненного цикла организаций совокупность других факторов финансовой устойчивости оказывает большее воздействие на их финансовое состояние (данное утверждение подтверждено

⁶⁵ <http://www.gks.ru>

проведенным в прил. 8 анализом прочих факторов финансовой устойчивости рассматриваемых коммерческих организаций⁶⁶);

- При увеличении налоговой нагрузки на коммерческие организации и, соответственно, при увеличении государственных доходов финансовая устойчивость коммерческих организаций снижается;
- Влияние государственных доходов на финансовое состояние коммерческих организаций поддается количественной оценке и носит практически линейный характер;
- Данные выводы свидетельствуют о существующей возможности количественной оценки влияния государственных доходов на один из важнейших показателей финансового состояния коммерческих организаций – финансовую устойчивость. При разработке концепции развития государственных доходов в кратко- и долгосрочной перспективах необходимо учитывать данную количественную зависимость для принятия обоснованных решений.

Однако государственные доходы воздействуют на финансовую устойчивость коммерческих организаций не только количественно, но и качественно. Если количественная сторона воздействия характеризуется пропорциями изъятых у организаций средств в виде налогов, сборов и других обязательных платежей, то качественная сторона воздействия связана с теми возможностями влияния на материальные интересы коммерческих организаций, которыми обладает тот или иной вид платежей в бюджет. Качественное воздействие заключается также в том, как государство использует методы мобилизации бюджетных средств (вместе с направлениями использования мобилизованных средств) для ускорения

⁶⁶ В рамках данного исследования мы не рассматриваем факторы финансовой устойчивости всей совокупности коммерческих организаций в России в силу многообразия оказывающих воздействие на финансовое состояние факторов.

экономического роста организаций и страны в целом, повышения эффективности производства, создания дополнительных стимулов для организаций. Путем качественного воздействия возможно осуществить перераспределение финансовых ресурсов и ускорить научно-технический прогресс, усовершенствовать территориальную структуру производства и т.п.

Можно выделить следующие основные аспекты качественного воздействия государственных доходов на устойчивость коммерческой организации:

1. В рамках проведения определенной налоговой политики и изменения размера и структуры государственных доходов государство стимулирует (либо тормозит) общий экономический рост в стране. Это, в свою очередь, улучшает (либо ухудшает) финансовые показатели всех предприятий, в том числе тех, которые не являются плательщиками подвергшихся изменению налогов.

Например, увеличение удельного веса косвенных налогов на экспортно-импортные операции в общих государственных доходах увеличивает транзакционные издержки бизнеса, снижает общую деловую активность внутри страны и конкурентоспособность предприятий на мировом рынке. Из-за этого косвенно ухудшаются показатели ликвидности, рентабельности и оборачиваемости средств во всех отраслях экономики, а не только у предприятий, непосредственно участвующих во внешней торговле и уплачивающих увеличившиеся пошлины. Данный эффект аналогичен эффекту мультипликатора ВВП, когда увеличение налогов на один рубль вызывает в несколько раз большее увеличение ВВП из-за взаимозависимости всех отраслей экономики.

2. Стабильность системы государственных доходов (т.е. неизменность или, по крайней мере, предсказуемость изменений правил взимания налогов)

косвенно влияет на деловую активность в экономике и на структуру капитала предприятий.

Степень стабильности государственных финансов и уверенность предприятий в этой стабильности – важный качественный показатель влияния государственных доходов на финансовую устойчивость предприятий, способный ослабить или, наоборот, усилить эффект их воздействия на количественные показатели финансовой устойчивости.

3. Система сбора государственных доходов, способствующая соблюдению предприятиями налоговой дисциплины, оберегает предприятия от дорогостоящих налоговых споров и от «громких» скандалов, связанных с подозрениями в неуплате налогов, что положительно сказывается на его финансовой устойчивости.

Эффективная, хорошо отлаженная система сбора государственных доходов должна делать невыгодным уклонение от уплаты налогов, когда неотвратимость штрафов и иных санкций за неуплату налогов перевешивает финансовые выгоды от уклонения.

4. В современной экономике полнота уплаты налогов положительно влияет на деловую репутацию предприятия, свидетельствует о ее ориентации на долгосрочные цели и облегчает установление деловых контактов, выход на новые рынки сбыта и повышение объема продаж. Следовательно, соблюдение налоговой дисциплины способствует снижению издержек предприятия на привлечение финансирования, увеличивает выручку от реализации продукции, что в свою очередь повышает показатели рентабельности и оборачиваемости средств предприятия.

2.2 Оценка влияния государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций

Механизм финансирования государственных расходов охватывает финансовые отношения, возникающие в связи с использованием финансовых ресурсов на покрытие государственных потребностей. Следует отметить, что количественное воздействие государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций в России менее масштабно по сравнению с государственными доходами. Однако в настоящее время наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли расходов федерального бюджета на финансирование негосударственного сектора экономики РФ.

К нормативным актам, регулирующими финансирование государственных расходов, относятся: Бюджетный кодекс РФ, федеральное и региональное законодательство о предоставлении государственных гарантий, о государственных закупках (в т.ч. о конкурсных государственных закупках), а также гражданское законодательство⁶⁷.

С принятием Бюджетного кодекса РФ впервые законодательно были определены и закреплены формы предоставления бюджетных средств коммерческим организациям⁶⁸:

- средства на оплату товаров, работ и услуг, выполняемых юридическими лицами по государственным контрактам;
- бюджетные кредиты юридическим лицам (т.е. форма предоставления бюджетных средств на возвратной основе);

⁶⁷ Гражданский кодекс РФ; Федеральный закон от 06.05.1999 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд»; Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»; Указ Президента РФ от 08.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд»; Положение о предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народно-хозяйственной значимости, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 12.11.1999 № 1249; Порядок предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития РФ, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 22.10.1997 № 1470; Порядок предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 02.09.1998 № 1020.

⁶⁸ Ст. 69 Бюджетного кодекса РФ.

- субсидии коммерческим организациям (т.е. форма предоставления бюджетных средств на безвозвратной основе);
- инвестиции в уставные капиталы действующих и вновь создаваемых юридических лиц.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, государственный или муниципальный заказ - это совокупность государственных контрактов (договоров, заключенных в целях обеспечения государственных и муниципальных нужд, предусмотренных в расходах соответствующего бюджета) на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета⁶⁹. Условием размещения государственного или муниципального контракта является конкурсная основа и обязательное включение в контракт положения о выплате неустойки при нарушении исполнителем условий контракта. Данное условие должно способствовать наиболее обоснованному выбору организаций, производящих продукцию или оказывающих услуги с точки зрения их надежности, уровня качества продукции или оказываемых услуг, оптимального уровня цен на них, а также рациональному использованию бюджетных средств.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, все закупки товаров, работ и услуг на сумму 2000 минимальных размеров оплаты труда и выше можно производить исключительно на основе государственных контрактов⁷⁰. Условия размещения государственных контрактов – конкурсная основа и обязательное включение в контракт положения о выплате неустойки при нарушении исполнителем условий контракта. В России конкурсные торги на федеральном уровне регламентируются Федеральным законом от 06.05.1999 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» и Указом

⁶⁹ Ст. 72 Бюджетного кодекса РФ.

⁷⁰ Ст. 71 Бюджетного кодекса РФ.

Президента РФ от 8.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд». На региональном уровне не везде существует правовое регулирование государственных закупок. Для правовых актов этого уровня характерны «дискриминация иностранных производителей», а также отечественных производителей «из других регионов, отсутствуют нормы ответственности за правильную организацию конкурсных торгов, а также контроль за их проведением»⁷¹. В результате, на открытых конкурсных торгах, например, в 2001 году было закуплено продукции лишь на 51% от общей суммы выделенных бюджетных средств⁷².

Следует отметить, что отлаженная организация государственных закупок может дать, с одной стороны, экономию бюджетных расходов, а с другой, – открыть новые стабильные каналы сбыта для отечественных предприятий. Нам представляется необходимым внести изменения в Бюджетный кодекс РФ и Закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» и предусмотреть открытость торгов для всех участников, распространить федеральное законодательство о торгах на все закупки, осуществляемые из федерального и регионального бюджетов.

Объем затрачиваемых средств на государственные закупки из консолидированного бюджета РФ составил: в 2000 г. – более 340 млрд. руб., в 2001 – более 445 млрд. руб., в 2002 г. – более 540 млрд. руб. В 2003 г. их сумма превышает 820 млрд. руб.⁷³

⁷¹ Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. - М., 2002. - №11. – С. 17.

⁷² Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. - М., 2002. - №11. – С. 18.

⁷³ Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // - Вопросы экономики. - М., 2002. - № 11. – С. 17.

В мировой практике получение государственного контракта считается крайне выгодным и престижным для коммерческих организаций, так как, с одной стороны, обычно контракты на поставку продукции и оказание услуг заключаются на довольно большие суммы, а с другой, – получение государственного контракта в силу его конкурсного размещения работает на повышение престижа фирмы-получателя. К тому же государственные заказы являются источником гарантированных доходов для предприятий, что, в свою очередь, повышает их финансовую устойчивость. Поэтому государственные контракты являются объектом жесткой конкуренции со стороны фирм-производителей

Другой формой предоставления средств коммерческим организациям является бюджетный кредит. При предоставлении бюджетных кредитов должны соблюдаться следующие условия⁷⁴:

- наличие договора между получателем средств и исполнительным органом государственной власти в соответствии с действующим гражданским законодательством;
- предоставление заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату кредита. Способы обеспечения могут быть только банковские гарантии, поручительства, залог имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100% предоставляемого кредита;
- предоставление кредита на условиях возмездности и платности;
- проведение предварительной проверки финансового состояния получателя бюджетных средств финансовым

⁷⁴ Ст. 76 Бюджетного кодекса РФ.

органом. В дополнение, в любое время действия кредита финансовые органы имеют право провести проверку получателя бюджетного кредита по вопросу целевого использования бюджетных средств;

- бюджетный кредит предоставляется только юридическим лицам, не имеющим просроченной задолженности по ранее предоставленным бюджетным средствам.

Конкретные цели предоставления бюджетного кредита, порядок предоставления, лимиты, а также ограничения по субъектам-получателям определяются в ежегодно принимаемом законе о федеральном бюджете. За последние пять лет бюджетные кредиты предоставлялись на осуществление инвестиционных проектов в угольной отрасли на конкурсной основе сроком до трех лет при условии уплаты процентов; на выполнение высокоэффективных научно-технических разработок, имеющих коммерческую значимость, на срок до двух лет в установленном объеме ассигнований, предусмотренных на разработку перспективных технологий и приоритетных направлений научно-технического прогресса, с уплатой процентов; на приобретение дорожной техники и другого имущества, необходимого для функционирования федеральных дорог, на срок до четырех лет с уплатой процентов; предприятиям и организациям агропромышленного и лесного комплексов, текстильной и легкой промышленности и других отраслей экономики⁷⁵.

Бюджетный кредит выгоден заемщикам, так как имеет существенные преимущества по сравнению с банковским кредитом по срокам и порядку погашения, требованиям к его обеспечению, а главное,

⁷⁵ См.: Федеральные законы от 26.03.1998 № 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год», от 22.02.1999 № 36-ФЗ «О федеральном бюджете на 1999 год», от 31.12.1999 № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год», от 27.12.2000 №150-ФЗ «О федеральном бюджете на 2001 год», от 30.12.2001 № 194-ФЗ «О федеральном бюджета на 2002 год», от 24.12.2002 №176-ФЗ «О федеральном бюджете на 2003 год», от 23.12.2003 №186-ФЗ «О федеральном бюджете на 2004 год».

бюджетный кредит предоставляется под значительно более низкий процент по сравнению с банковским кредитом. Наличие долгосрочного пассива в виде бюджетного кредита в сочетании с низкими расходами на его обслуживание (расходы на уплату процентов) повышает как прибыльность, так и ликвидность, а значит, способствует укреплению финансовой устойчивости организации.

Отметим, что существующая законодательная база предоставления бюджетных кредитов позволяет использовать данную форму предоставления бюджетных средств предприятиям, принадлежащим к стратегическим отраслям развития отечественной экономики. Однако для практической реализации данной возможности необходимо четко законодательно определять стратегические отрасли (подотрасли) развития экономики, которые нуждаются в государственной поддержке, и целенаправленно проводить программы кредитования коммерческих организаций этих отраслей. В этой связи ст. 76 Бюджетного Кодекса РФ следовало бы дополнить положениями, определяющими принципиальные цели предоставления бюджетных кредитов, общий порядок их предоставления, лимиты, сроки предоставления.

Мы предлагаем внести следующие поправки в ст. 76 Бюджетного кодекса РФ: «п. 13. Целью предоставления бюджетных кредитов является финансирование инвестиционных проектов в соответствии с утвержденной концепцией развития государственных финансов».

Например, концепцией развития государственных финансов на 2005 – 2010 гг. могут быть определены следующие инвестиционные направления исходя из национальных интересов: капитальные вложения в основные фонды предприятий отраслей промышленности, строительства и сельского хозяйства; поддержка высокоэффективных и быстрокупаемых инвестиционных проектов в области машиностроения, транспорта и связи;

инвестиционно-технологическое развитие мощностей по производству конкурентоспособной продукции легкой промышленности. Конкретные инвестиционные программы должны определяться в ежегодных законах о федеральном бюджете в соответствии с изменяющимися государственными потребностями и возможностями федерального бюджета на текущий год. Так, ежегодный закон о федеральном бюджете может содержать предельную величину государственных кредитов и перечень направлений кредитования (например, кредитование отраслей, производящих одежду и обувь), в то время как исполнительный орган государственной власти будет устанавливать конкретных получателей бюджетных кредитов.

Таким образом, Бюджетный Кодекс РФ должен содержать общую методологическую основу предоставления бюджетных кредитов, в то время как ежегодные законы о федеральном бюджете должны содержать конкретный перечень программ кредитования и общие ограничения по условиям предоставления кредитов (объемы, сроки, ставки и пр.).

При этом необходима разработка специальных федеральных и региональных программ кредитования. Под программами кредитования мы понимаем нормативно-правовое установление конкретных получателей бюджетных кредитов и объемов финансовых ресурсов, необходимых для их предоставления. Программы также должны включать планы развития приоритетных отраслей, подотраслей и конкретных организаций, технико-экономическое обоснование объемов бюджетного кредитования и цели использования. Программы необходимо составлять на несколько лет вперед (например, на 3-5-10 лет), однако возможно ежегодное уточнение параметров программ кредитования. Наряду с федеральными целевыми программами программы кредитования должны учитываться при подготовке и утверждении ежегодных законов о федеральном бюджете.

Программы кредитования должны иметь системный, а не «точечный» характер; условия участия в таких программах должны быть понятны и приемлемы для коммерческих организаций. Под системным характером предоставления бюджетных кредитов мы понимаем законодательное определение приоритетных отраслей экономики, подотраслей, конкретных предприятий и пр., которые нуждаются в целенаправленной государственной поддержке, и планомерное проведение комплекса мероприятий по реализации государственной программы кредитования.

Реализация вышеобозначенных положений, с одной стороны, может оказать положительное воздействие на финансовое состояние коммерческих организаций - получателей бюджетных кредитов (которые относятся к стратегическим отраслям развития экономики) за счет получения ими надежных и стабильных источников финансирования, а с другой, – стимулировать эффективное использование бюджетных средств.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ субсидия – бюджетные средства, предоставленные бюджету другого уровня бюджетной системы РФ или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов⁷⁶, а субвенция – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы РФ или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых программ⁷⁷. Таким образом, бюджетные субсидии предоставляются на условиях долевого участия государства в финансировании определенных расходов, а бюджетные субвенции предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе. Обе формы предоставления бюджетных средств носят строго целевой характер. Бюджетные субсидии и субвенции - это

⁷⁶ Ст. 78 Бюджетного кодекса РФ.

⁷⁷ Ст. 78 Бюджетного кодекса РФ.

дополнительные по отношению к собственным финансовым ресурсам средства. Предоставление бюджетных субсидий и субвенций расширяет возможности коммерческих организаций для осуществления определенных видов деятельности, на которые эти средства были выделены из бюджета. Возможность получения бюджетных субсидий и субвенций - как альтернатива привлечения через финансовый рынок дорогостоящего заемного финансирования - оказывает положительное влияние на финансовую устойчивость предприятия, т.к. субсидии и субвенции представляются на безвозвратной основе и не требуют значительных расходов на их обслуживание.

Бюджетные инвестиции осуществляются на основании договора между органом исполнительной власти и юридическим лицом, в результате которого у инвесторов возникает долевая собственность на объект инвестиций⁷⁸. Таким образом, предоставление бюджетных инвестиций влечет за собой возникновение права государственной собственности на эквивалентную вкладу часть имущества или акций данного юридического лица. Для включения в проект бюджета инвестиций конкретным юридическим лицам существуют определенные условия: наличие технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проектно-сметной документации, плана передачи земли и сооружений, а также наличие проекта договора между соответствующим органом государственной власти или местного самоуправления, с одной стороны, и получателем бюджетных инвестиций – с другой, об участии РФ, субъекта РФ или муниципального образования в собственности субъекта инвестиций.

Бюджетные инвестиции предоставляются коммерческим организациям на строительство, техническое перевооружение и

⁷⁸ Бюджетный кодекс РФ (Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ) Ст. 80.

реконструкцию объектов основных средств и выступают мощным катализатором инвестиционного процесса. Это позволяет инвестору переложить часть инвестиционных расходов на начальном этапе на государство в обмен на участие государства в будущей прибыли от проекта. В результате инвестор снимает с себя часть инвестиционных рисков и уменьшает объем средств, необходимых для финансирования проекта, что способствует укреплению финансовой устойчивости организации-инвестора.

В мировой практике используются также такие формы государственных расходов, как государственные инвестиции напрямую в компании (без последующего участия государства в собственности коммерческой организации, т.е. аналог бюджетных субвенций в России) и государственные инвестиции в частные фонды. Данные формы государственных расходов относятся в большинстве своем к участию государства в венчурном финансировании. В частности, государство может финансировать на безвозмездной основе начальные фазы наукоемких разработок, получая впоследствии выгоды в виде налоговых поступлений в бюджет от успешно функционирующих компаний. Такие разработки с относительно низкой вероятностью получения практического результата рассматриваются инвесторами как высокорискованные вложения средств и потенциально способны ухудшить финансовую устойчивость предприятий. Участие государства в их финансировании снижает уровень рисков коммерческих предприятий-инвесторов и, таким образом, повышает их финансовую устойчивость.

Характеризуя правовое регулирование предоставления государственных гарантий в РФ, следует отметить, что в соответствии с Бюджетным Кодексом РФ государственные гарантии не выделены в качестве формы предоставления бюджетных средств, а платежи по исполнению государственных гарантий рассматриваются как бюджетные кредиты.

Существующие нормативные акты недостаточно четко определяют понятие государственных гарантий и неоднозначно регламентируют процедуру их предоставления. Также отсутствует законодательно закреплённая процедура выдачи гарантий. Недостатки законодательства приводят к тому, что на федеральном уровне государственные гарантии практически не предоставляются. Коммерческие организации, функционирующие в стратегически важных секторах экономики, практически не привлекают государство в качестве гаранта по привлеченным кредитам. В ряде случаев такие организации не готовы самостоятельно, без государственной поддержки развиваться, улучшать свое финансовое состояние, а государство, в итоге, не получает ожидаемых результатов от деятельности таких организаций.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ государственной гарантией признается способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, когда Российская Федерация или субъект РФ, выступая гарантом, дает письменное обязательство отвечать за исполнение лицом, которому дается государственная гарантия, обязательств перед третьим лицом полностью или частично⁷⁹. Опираясь на определение гарантии и поручительства, приведенное в Гражданском кодексе РФ, отметим, что определение в Бюджетном кодексе РФ скорее соответствует определению поручительства, данному в Гражданском кодексе РФ, где поручительство определено как обязательство поручителя перед кредитором другого лица полностью или частично отвечать за исполнение другим лицом его обязательств, а гарантия - как обязательство гаранта уплатить денежную сумму по требованию бенефициара (кредитора принципала), которое вытекает из односторонней сделки – выдачи гарантии⁸⁰. Таким образом,

⁷⁹ Ст. 115 Бюджетного кодекса РФ.

⁸⁰ Ст. 361, 368 Гражданского кодекса РФ.

согласно Гражданскому кодексу РФ, поручительство – это дополнительное по отношению к основному обязательство, а гарантия – самостоятельное обязательство.

Правильное определение правовой природы государственных гарантий создает основу для четкого распределения рисков между заемщиком и государством, а также определения сроков и размеров создания резервного фонда для обеспечения исполнения обязательств государства по гарантиям. Так, если при предоставлении гарантии наступление гарантийного случая можно четко зафиксировать по времени, то при выдаче поручительства по обязательству, предусматривающему долгосрочный возврат средств, резервный фонд необходимо создавать не единовременно, а постепенно.

В дополнение отметим, что одним из условий предоставления гарантий является необходимость проведения проверки Министерством финансов РФ (или иным уполномоченным органом государственной власти РФ или субъекта РФ) финансового состояния получателя гарантий. Следует подчеркнуть, что не все финансовые органы обладают достаточными ресурсами, а их сотрудники – профессиональными навыками для проведения финансово-кредитного анализа. Соответственно, следовало бы разработать методологическую базу для проведения подобного анализа. Необходимость финансового анализа должна быть зафиксирована в Бюджетном кодексе РФ, а методология анализа и методика проведения проверки финансового состояния должна утверждаться Министерством финансов РФ. Проведение финансово-кредитного анализа следовало бы делегировать специализированному органу (например, государственному агентству).

Таким образом, для обеспечения эффективного функционирования механизма предоставления государственных гарантий и поручительств

следовало бы внести изменения в статьи 115, 116 Бюджетного кодекса РФ, регламентирующие их предоставление.

Во-первых, по тексту статей 115 и 116 следует заменить понятие «гарантии» на «поручительство».

В статью 115 следует внести следующие поправки:

«п. 1.1. Целью предоставления государственных поручительств является финансовая поддержка предприятий и организаций, функционирующих в приоритетных секторах экономики, определенных в соответствии с утвержденной концепцией развития государственных финансов».

В статью 116 следует внести следующие поправки:

«п. 6. Государственные поручительства выдаются при наличии соответствующих документов, подтверждающих цели привлечения получателем государственных поручительств.

п. 7. Решение о предоставлении государственных поручительств принимаются Правительством Российской Федерации только после проведения комплексной проверки финансово-экономического состояния получателя Министерством финансов РФ или иным уполномоченным органом исполнительной власти».

Гарантии и поручительства регулируются гражданским законодательством. Трактовки Бюджетного кодекса РФ должны быть соответственно уточнены и дополнены в части предоставления государственных гарантий. Бюджетный кодекс РФ или другие нормативно-правовые акты бюджетного законодательства в отношении гарантий должны четко конкретизировать механизм определения субъектов – получателей государственных гарантий, порядок предоставления и методику определения размера государственных гарантий. Законодательно следует ввести возможность фиксации объема обязательств по гарантиям в абсолютном

выражении или в виде заданной формулы (например, 60% от размера полученных займов), но при этом верхний предел гарантии в конкретных договорах, заключенных между органом государственной власти и коммерческой организацией, указывать в абсолютном выражении. Полагаем, что необходимо законодательно устанавливать предельные объемы государственных гарантий (с разбивкой по годам для долгосрочных инвестиционных проектов и по отраслям экономики) и приоритетные направления государственной поддержки. У исполнительного органа государственной власти должно быть право внесения предложений по выбору приоритетных секторов экономики, определения конкретных получателей государственных гарантий, проведения экспертизы предоставленной организацией документации и контроля за деятельностью организации в течение периода действия государственной гарантии. По нашему мнению, процедура выдачи средств на возвратной и платной основе должна быть одинаковой в рамках предоставления бюджетных кредитов и государственных гарантий.

При существовании четкой концепции предоставления государственных гарантий государственные гарантии дадут возможность коммерческим организациям привлекать на выгодных условиях долговое финансирование, получать товарные кредиты и т.п., что будет положительно влиять на финансовое состояние организаций.

По результатам анализа различных организационных форм воздействия государственных расходов и их правовой регламентации, можно отметить, что необходимым условием эффективного воздействия государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций является достижение компромисса между интересами государства, с одной стороны, и коммерческими интересами предпринимателей, с другой.

Проанализируем механизм влияния субсидий, субвенций и государственного заказа, а также бюджетных кредитов и инвестиций на показатели финансовой устойчивости коммерческих организаций (в разрезе различных коэффициентов финансовой устойчивости и видов расходов бюджетов).

Оценка влияния различных форм финансирования государственных расходов на коэффициенты рентабельности

1А. Влияние бюджетных субсидий (субвенций) на показатели рентабельности

Безвозмездные бюджетные субсидии отражаются по дебету счета денежных средств в корреспонденции с кредитом счета учета целевого финансирования, поэтому увеличивают капитал и активы предприятия на величину ΔX , но не влияют на сумму выручки предприятия.

Полученные субсидии могут использоваться на расширение деятельности и осуществление новых проектов или на замещение заемного финансирования (в том числе полностью или частично на снижение краткосрочных пассивов предприятия). Во втором случае кредиторская задолженность уменьшается на величину ΔX (или несколько меньшую), а суммы прибыли и капитала могут увеличиться в дальнейшем на величину ΔY за счет снижения процентных расходов предприятия⁸¹. При этом всегда $\Delta X > \Delta Y$.

Поэтому величина показателей рентабельности после получения бюджетных субсидий в сумме ΔX (при снижении процентных расходов на ΔY) изменится следующим образом:

$$K_{\text{рск } 1} = \frac{П_{\text{чист}} + \Delta Y}{K_{\text{сред}} + \Delta X + \Delta Y} < K_{\text{рск } 0}, \text{ при условии что } \frac{П_{\text{чист}}}{K_{\text{сред}}} > \frac{\Delta Y}{\Delta X + \Delta Y}$$

⁸¹ За счет снижения заемного финансирования, на которое начисляются проценты.

$$K_{\text{ра } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{A_{\text{сред}} + \Delta X} > K_{\text{ра } 0}, \text{ при условии что } \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A_{\text{сред}}} < \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

$$K_{\text{рр } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{P_{\text{объем}}} > K_{\text{рр } 0}$$

При иных соотношениях прибыли, капитала, активов и иной средней ставке процентных расходов коэффициент рентабельности собственного капитала может увеличиться, а коэффициент рентабельности активов, напротив, уменьшиться.

В случае если субсидии использованы на расширение деятельности (т.е. величина пассивов и, следовательно, процентных расходов и прибыли не меняется), то величина показателей рентабельности в период получения субсидий в сумме ΔX может несколько ухудшиться:

$$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{K_{\text{сред}} + \Delta X} < K_{\text{рск } 0}$$

$$K_{\text{ра } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A_{\text{сред}} + \Delta X} < K_{\text{ра } 0}$$

$$K_{\text{рр } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{P_{\text{объем}}} = K_{\text{рр } 0}$$

В долгосрочной перспективе этот негативный эффект может быть нивелирован за счет роста выручки от реализации и прибыли в результате расширения деятельности субсидируемого предприятия.

Но в общем случае изменения коэффициентов рентабельности в результате получения бюджетных субсидий незначительны и зависят от эффективности использования субсидий.

1Б. Влияние бюджетных кредитов на показатели рентабельности

Льготные бюджетные кредиты носят долгосрочный характер, выдаются на возвратной основе и характеризуются относительно низкой процентной ставкой (или даже отсутствием процентов). Поэтому сумма кредита увеличивает активы предприятия на величину ΔX , но не влияет на сумму капитала, прибыли и (напрямую) выручки предприятия. Однако суммы прибыли и капитала увеличиваются в дальнейшем на величину ΔY за счет снижения процентных расходов предприятия. При этом всегда $\Delta X > \Delta Y$. Поэтому величина показателей рентабельности после получения льготных бюджетных кредитов в сумме ΔX (при снижении процентных расходов на ΔY) изменится следующим образом:

$$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{K_{\text{сред}} + \Delta Y} > K_{\text{рск } 0}$$

$$K_{\text{ра } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{A_{\text{сред}} + \Delta X}, \text{ при этом } K_{\text{ра } 1} \text{ может быть как больше, так и меньше } K_{\text{ра } 0}$$

$$K_{\text{рр } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{R_{\text{объем}}} > K_{\text{рр } 0}$$

Таким образом, в результате получения льготных бюджетных кредитов основные показатели рентабельности предприятия в целом улучшаются (кроме рентабельности активов, динамика которой может быть разной и зависит от исходного уровня рентабельности, величины экономии процентных расходов и иных специфических данных).

1В. Влияние госзаказа (государственных закупок) на показатели рентабельности

Госзаказ представляет дополнительный источник финансовых ресурсов организации. Таким образом, величина госзаказа ΔX приводит к

увеличению выручки на ΔX . Суммы прибыли и капитала также меняются на величину ΔY , равную прибыли от выполнения госзаказа (если от госзаказа получен убыток, то величина ΔY отрицательная). При этом всегда $\Delta X > \Delta Y$. Динамика активов напрямую не зависит от получения госзаказа. Поэтому величина показателей рентабельности после получения и выполнения госзаказа на сумму ΔX (при прибыли от выполнения госзаказа ΔY) такова:

$$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{K_{\text{сред}} + \Delta Y} > K_{\text{рск } 0} \quad (\text{при условии что госзаказ прибыльный, т.е. } \Delta Y > 0)$$

$$K_{\text{ра } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{A_{\text{сред}}} > K_{\text{ра } 0}$$

$$K_{\text{рр } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Delta Y}{P_{\text{объем}} + \Delta} < K_{\text{рр } 0} \quad (\text{т.к. норма прибыли по госзаказу обычно невысокая}^{82})$$

Таким образом, в результате получения госзаказа основные показатели рентабельности предприятия в целом улучшаются (кроме рентабельности реализации, из-за обычно низкой нормы прибыли по госзаказу).

1Г. Влияние бюджетных инвестиций на рентабельность

Бюджетные инвестиции отражаются по дебету счета учета активов, в форме которых они вносятся, в корреспонденции с кредитом уставного капитала предприятия. Как правило, бюджетные инвестиции осуществляются в форме внесения в капитал прав пользования природными ресурсами (например, земельными участками, недрами и т.д.) или иных

⁸² Госзаказ характеризуется скорее стабильностью получения дохода, чем высокой доходностью.

внеоборотных активов и очень редко в виде денежных средств. Бюджетные инвестиции привлекаются в тех случаях, когда предприятие начинает осуществление нового проекта, а не с целью финансирования его текущей деятельности. Поэтому в отличие от субсидий, бюджетные инвестиции не могут быть использованы на выплаты по кредиторской задолженности и, следовательно, в период их получения не оказывают прямого влияния на величину процентных расходов, прибыли предприятия и на его выручку от реализации.

Поэтому величина показателей рентабельности сразу после получения бюджетных инвестиций в сумме ΔX может несколько ухудшиться:

$$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{K_{\text{сред}} + \Delta X} < K_{\text{рск } 0}$$

$$K_{\text{ра } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A_{\text{сред}} + \Delta X} < K_{\text{ра } 0}$$

$$K_{\text{рр } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{R_{\text{объем}}} = K_{\text{рр } 0}$$

В долгосрочной перспективе этот негативный эффект может быть уменьшен за счет роста выручки от реализации и прибыли в результате расширения деятельности предприятия, получившего бюджетные инвестиции.

Таким образом, рост государственных расходов в форме госзаказа и льготных бюджетных кредитов в целом улучшают различные показатели рентабельности предприятий-получателей госзаказов и бюджетных кредитов (за исключением отдельных показателей), в то время как безвозмездные

субсидии и субвенции не улучшают (а в некоторых случаях снижают) коэффициенты рентабельности.

Изменения коэффициентов рентабельности в результате получения бюджетных инвестиций незначительны и зависят от эффективного использования данных инвестиций, однозначная зависимость при этом не прослеживается.

Влияние государственных расходов на коэффициенты ликвидности

Коэффициенты ликвидности рассчитываются как соотношение определенной части активов предприятия к его краткосрочным пассивам (краткосрочным обязательствам). Различают коэффициенты общей ликвидности (в числителе – все оборотные активы), срочной ликвидности (в числителе – оборотные активы, не включая запасы и затраты) и абсолютной ликвидности (в числителе только денежные средства):

$$K_{л} = \frac{A_{обор}}{П_{кратк}}, \quad K_{л\ сроч} = \frac{(A_{обор} - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{П_{кратк}}, \quad K_{л\ абс} = \frac{D_{ср-ва}}{П_{кратк}}$$

2А. Влияние бюджетных субсидий и субвенций на показатели ликвидности

Бюджетные субсидии используются либо на расширение деятельности и осуществление новых проектов, либо на замещение заемного финансирования (в том числе полностью или частично на снижение краткосрочных пассивов предприятия). В первом случае активы предприятия (в т. ч. денежные средства) увеличиваются на величину ΔX без значительного изменения величины пассивов. Во втором случае активы предприятия не увеличиваются, однако пассивы (в т.ч. краткосрочные) уменьшаются на величину ΔX (или несколько меньшую). Но в любом случае величина всех показателей ликвидности после получения субсидий в сумме ΔX увеличится:

$$K_{\text{л общ } 1} = \frac{A_{\text{оборот}} + \Delta X}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л общ } 0}, \quad \text{либо } K_{\text{л общ } 1} = \frac{A_{\text{оборот}}}{\Pi_{\text{кратк}} - \Delta X} > K_{\text{л общ } 0}$$

$$K_{\text{л сроч } 1} = \frac{(A_{\text{оборот}} + \Delta X - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л сроч } 0}$$

$$\text{ибо } K_{\text{л сроч } 1} = \frac{(A_{\text{оборот}} - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{\Pi_{\text{кратк}} - \Delta X} > K_{\text{л сроч } 0}$$

$$K_{\text{л абс } 1} = \frac{D_{\text{ср-ва}} + \Delta X}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л абс } 0}, \quad \text{либо } K_{\text{л абс } 1} = \frac{D_{\text{ср-ва}}}{\Pi_{\text{кратк}} - \Delta X} > K_{\text{л абс } 0}$$

2Б. Влияние льготных бюджетных кредитов на показатели ликвидности

Льготные бюджетные кредиты носят долгосрочный характер, выдаются на возвратной основе и характеризуются относительно низкой процентной ставкой (или даже отсутствием процентов). Сумма такого кредита увеличивает активы предприятия (в т.ч. денежные средства) на величину ΔX , но не влияет на сумму краткосрочных пассивов организаций. Поэтому все показатели ликвидности после получения льготных бюджетных кредитов в сумме ΔX улучшатся:

$$K_{\text{л общ } 1} = \frac{A_{\text{оборот}} + \Delta X}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л общ } 0}$$

$$K_{\text{л сроч } 1} = \frac{(A_{\text{оборот}} + \Delta X - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л сроч } 0}$$

$$K_{\text{л абс } 1} = \frac{D_{\text{ср-ва}} + \Delta X}{\Pi_{\text{кратк}}} > K_{\text{л абс } 0}$$

2В. Влияние госзаказа на показатели ликвидности

Госзаказ на сумму ΔX приводит к увеличению выручки на ΔX , но при этом величина активов и пассивов напрямую не зависит от получения госзаказа. Поэтому нет жесткой зависимости показателей ликвидности от госзаказа.

Однако, все же можно выделить несколько аспектов влияния госзаказа на ликвидность, которые трудно выразить количественно:

- (i) если государство задерживает платежи за выполненный госзаказ, то предприятие вынуждено искать источники краткосрочного заемного финансирования своих расходов, что приводит к ухудшению показателей ликвидности (особенно абсолютной ликвидности) коммерческой организации;
- (ii) с другой стороны, получение коммерческой организацией госзаказа может служить для кредиторов (банков и иных финансовых институтов) своеобразной гарантией получения предприятием доходов в будущем; в результате у такого предприятия больше шансов привлечь заемное финансирование на более длительный срок, а следовательно сократить величину краткосрочных пассивов и повысить показатели ликвидности⁸³.

2Г. Влияние бюджетных инвестиций на показатели ликвидности

Величина всех показателей ликвидности после получения инвестиций в форме каких-либо внеоборотных активов не изменяется:

$$K_{\text{л общ } 1} = \frac{A_{\text{оборот}}}{P_{\text{кратк}}} = K_{\text{л общ } 0}$$

$$K_{\text{л сроч } 1} = \frac{(A_{\text{оборот}} - \text{Запасы} - \text{Затраты})}{P_{\text{кратк}}} = K_{\text{л сроч } 0}$$

⁸³ Т.к. долгосрочные пассивы не включаются в знаменатель коэффициентов ликвидности.

$$K_{\text{л абс 1}} = \frac{D_{\text{ср-ва}}}{P_{\text{кратк}}} = K_{\text{л абс 0}}$$

Таким образом, рост государственных расходов в форме субсидий и льготных бюджетных кредитов и инвестиций улучшают различные показатели ликвидности предприятий-получателей субсидий и кредитов, в то время как влияние государственного заказа на ликвидность может быть неоднозначным (как улучшать, так и ухудшать ликвидность, в зависимости от конкретного случая).

Влияние государственных расходов на коэффициенты деловой активности

Коэффициенты деловой активности рассчитываются как соотношение выручки от реализации к валюте актива предприятия (оборачиваемость активов), либо к отдельным составным частям активов и пассивов (например, оборачиваемость дебиторской или кредиторской задолженности, оборачиваемость материально-производственных запасов, собственного капитала, фондоотдача основных средств и т.д.):

$$K_{\text{об А}} = \frac{ВР}{А_{\text{сред}}}, K_{\text{об Кред З}} = \frac{ВР}{\text{Кред З}_{\text{сред}}}, K_{\text{об МПЗ}} = \frac{ВР}{\text{МПЗ}_{\text{сред}}}, K_{\text{ф/о}} = \frac{ВР}{\text{ОС}_{\text{сред}}}$$

3А. Влияние бюджетных субсидий и субвенций на показатели деловой активности

Бюджетные субсидии отражаются по дебету счета денежных средств в корреспонденции с кредитом счета учета целевого финансирования, и, соответственно, увеличивают активы предприятия на величину ΔX , но не влияют на сумму выручки, основных средств, МПЗ, дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Поэтому величина показателей деловой активности после получения субсидий в сумме ΔX не

изменится, кроме показателя оборачиваемости активов, который уменьшится (т.е. несколько ухудшится):

$$K_{об А 1} = \frac{ВР}{A_{сред} + \Delta X} < K_{об А 0}$$

3Б. Влияние бюджетных кредитов на показатели деловой активности

Полученные бюджетные кредиты увеличивают активы и кредиторскую задолженность коммерческой организации на величину ΔX , но не влияют на сумму выручки, основных средств, МПЗ и дебиторской задолженности предприятия. Соответственно, показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, материально-производственных запасов и фондоотдача основных средств после получения льготных бюджетных кредитов в сумме ΔX не изменятся, в то время как оборачиваемость кредиторской задолженности и активов коммерческой организации снизится:

$$K_{об А 1} = \frac{ВР}{A_{сред} + \Delta X} < K_{об А 0}, \text{ что отрицательно влияет на деловую}$$

активность

$$K_{об КредЗ 1} = \frac{ВР}{КредЗ_{сред} + \Delta X} < K_{об КредЗ 0}, \text{ что улучшает деловую активность}$$

Таким образом, получение льготных бюджетных кредитов оказывает различное влияние на показатели деловой активности предприятия, улучшая (снижая) оборачиваемость кредиторской задолженности, ухудшая оборачиваемость активов и не оказывая прямого воздействия на иные показатели деловой активности.

3В. Влияние госзаказа на показатели деловой активности

Госзаказ на сумму ΔX приводит к увеличению выручки на ΔX . Динамика кредиторской и дебиторской задолженности неоднозначна и зависит от принятых условий оплаты и аккуратности их соблюдения.

Величина активов, основных средств и МПЗ напрямую от получения госзаказа не зависит. Поэтому все коэффициенты деловой активности после получения и выполнения госзаказа на сумму ΔX увеличиваются за счет роста выручки:

$$K_{об А 1} = \frac{ВР + \Delta X}{A_{сред}} > K_{об А 0}$$

$$K_{об КредЗ 1} = \frac{ВР + \Delta X}{Кред З_{сред}} > K_{об КредЗ 0}$$

и т.д.

При этом рост показателей оборачиваемости активов, дебиторской задолженности, материально-производственных запасов и фондоотдачи основных средств положительно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, в то время как рост коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности сам по себе несколько ухудшает финансовую устойчивость (но не может нивелировать положительный эффект от улучшения других показателей деловой активности).

Таким образом, рост государственных расходов в форме госзаказа в целом улучшают различные показатели деловой активности организаций-получателей госзаказов, в то время как безвозмездные субсидии, субвенции и льготные бюджетные кредиты оказывают неоднозначное (зачастую разнонаправленное) влияние на коэффициенты деловой активности.

3Г. Влияние бюджетных инвестиций на показатели деловой активности

Величина основных показателей деловой активности в период получения инвестиций в сумме ΔX не изменится, кроме показателя оборачиваемости активов и (в отдельных случаях) фондоотдачи, которые несколько ухудшатся:

$$K_{об\ A\ 1} = \frac{BP}{A_{сред} + \Delta X} < K_{об\ A\ 0}$$

$$K_{ф/о\ 1} = \frac{BP}{OC_{сред} + \Delta X} < K_{ф/о\ 0}$$

В долгосрочной перспективе этот негативный эффект может быть уменьшен за счет роста выручки от реализации в результате расширения деятельности предприятия, получившего бюджетные инвестиции.

Влияние государственных расходов на коэффициенты платежеспособности

Коэффициенты структуры капитала рассчитываются как соотношения отдельных элементов пассивов и капитала между собой (коэффициент собственного капитала $K_{ск}$ и коэффициент заемных средств $K_{зс}$):

$$K_{ск} = \frac{K_{соб}}{K_{соб} + Z_{сред}}, \quad K_{зс} = \frac{Z_{сред}}{K_{соб}}$$

Кроме того, показателем платежеспособности предприятия является коэффициент защищенности кредиторов ($K_{защ\ кред.}$):

$$K_{защ\ кред} = \frac{П_{чист} + НП + P_{проц}}{P_{проц}}$$

4А. Влияние бюджетных субсидий и субвенций на показатели платежеспособности

Полученные бюджетные субсидии используются либо на расширение деятельности и осуществление новых проектов, либо на замещение заемного финансирования (в том числе полностью или частично на снижение краткосрочных пассивов предприятия). Во втором случае кредиторская задолженность (заемные средства) уменьшаются на величину

ΔX (или несколько меньшую), а суммы прибыли и капитала могут увеличиться в дальнейшем на величину ΔY за счет снижения процентных расходов предприятия (за счет снижения заемного финансирования, на которое начисляются проценты). При этом всегда $\Delta X > \Delta Y$.

Поэтому величина показателей платежеспособности после получения бюджетных субсидий в сумме ΔX (при снижении процентных расходов на ΔY) изменится следующим образом:

$$K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} + \Delta X + \Delta Y}{K_{\text{соб}} + \Delta X + \Delta Y + Z_{\text{сред}} - \Delta X} = \frac{K_{\text{соб}} + \Delta X + \Delta Y}{K_{\text{соб}} + \Delta Y + Z_{\text{сред}}} > K_{\text{ск } 0}$$

$$K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}} - \Delta X}{K_{\text{соб}} + \Delta X + \Delta Y} < K_{\text{зс } 0}, \text{ что улучшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{защ кред } 1} = \frac{П_{\text{чист}} + \Delta Y + НП + P_{\text{проц}} - \Delta Y}{P_{\text{проц}} - \Delta Y} = \frac{П_{\text{чист}} + НП + P_{\text{проц}}}{P_{\text{проц}} - \Delta Y} > K_{\text{защ кред } 0}$$

Таким образом, в результате получения субсидий основные показатели платежеспособности предприятия улучшаются.

4Б. Влияние льготных бюджетных кредитов на показатели платежеспособности

Сумма бюджетного кредита увеличивает заемные обязательства коммерческой организации на величину ΔX . Кроме того, суммы капитала и прибыли увеличиваются в дальнейшем на величину ΔY за счет снижения процентных расходов предприятия. При этом всегда $\Delta X > \Delta Y$. Поэтому величина показателей платежеспособности после получения льготных бюджетных кредитов в сумме ΔX (при снижении процентных расходов на ΔY) изменится следующим образом:

$$K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} + \Delta Y}{K_{\text{соб}} + \Delta Y + Z_{\text{сред}} + \Delta X} < K_{\text{ск } 0}, \text{ что ухудшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}} + \Delta X}{K_{\text{соб}} + \Delta Y} > K_{\text{зс } 0}, \text{ что также ухудшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{защ кред } 1} = \frac{П_{\text{чист}} + \Delta Y + НП + P_{\text{проц}} - \Delta Y}{P_{\text{проц}} - \Delta Y} = \frac{П_{\text{чист}} + НП + P_{\text{проц}}}{P_{\text{проц}} - \Delta Y} > K_{\text{защ кред } 0}$$

Таким образом, в результате получения льготных бюджетных кредитов основные показатели структуры капитала предприятия ухудшаются, а вот коэффициент защищенности кредиторов, напротив, улучшается за счет снижения процентных расходов.

4В. Влияние госзаказа на показатели платежеспособности

Величина показателей платежеспособности после выполнения госзаказа на сумму ΔX (при прибыли от выполнения госзаказа ΔY) такова:

$$K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} + \Delta Y}{K_{\text{соб}} + \Delta Y + Z_{\text{сред}}} > K_{\text{ск } 0}, \text{ что улучшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}}}{K_{\text{соб}} + \Delta Y} < K_{\text{зс } 0}, \text{ что также улучшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{защ кред } 1} = \frac{П_{\text{чист}} + \Delta Y + НП + P_{\text{проц}}}{P_{\text{проц}}} > K_{\text{защ кред } 0} \text{ (при условии что } \Delta Y > 0)$$

В результате получения государственного заказа основные показатели платежеспособности предприятия улучшаются.

4Г. Влияние бюджетных инвестиций на показатели платежеспособности

Величина показателей платежеспособности после получения бюджетных инвестиций в сумме ΔX изменится следующим образом:

$$K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} + \Delta X}{K_{\text{соб}} + \Delta X + Z_{\text{сред}}} > K_{\text{ск } 0}, \text{ что улучшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}}}{K_{\text{соб}} + \Delta X} < K_{\text{зс } 0}, \text{ что также улучшает структуру капитала}$$

$$K_{\text{защ кред } 1} = \frac{П_{\text{чист}} + НП + P_{\text{проц}}}{P_{\text{проц}}} = K_{\text{защ кред } 0}$$

В результате получения субсидий основные показатели структуры капитала коммерческой организации улучшаются, а коэффициент защищенности кредиторов не изменяется.

Рост государственных расходов в форме государственного заказа и субсидий в целом улучшают различные показатели платежеспособности организаций-получателей госзаказов и субсидий (за исключением отдельных показателей), в то время как льготные бюджетные кредиты несколько улучшают лишь показатели защищенности кредиторов, но ухудшают структуру капитала предприятия.

Выводы по результатам анализа влияния государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций подтверждаются путем проведения количественного анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности 5 российских предприятий нефтегазовой промышленности⁸⁴ за 2000 - 2002 гг.

В рамках данного практического анализа не рассматривается механизм воздействия бюджетных кредитов и государственных закупок на финансовую устойчивость коммерческих организаций по следующим

⁸⁴ По причине коммерческой тайны наименования компаний не приводятся.

причинам: 1) по экономическому содержанию бюджетных кредиты аналогичны банковским кредитам и предоставляются на возвратной и платной основе, 2) государственный заказ представляет собой платежеспособный спрос на выпускаемую организацией продукцию (работы, услуги) и по своей экономической сути аналогичен реализации продукции (работ, услуг). Существенным отличием бюджетных кредитов и госзаказа является *гарантированность* получения финансовых ресурсов коммерческими организациями от государства. Поэтому степень влияния госзаказа и государственных кредитов на финансовую устойчивость коммерческих организаций будет зависеть от гарантированности получения кредитов, поступления средств в срок за поставленную продукцию (работы, услуги) и т.п., степени выполнения государством своих обязательств (при прочих равных условиях).

Бюджетные инвестиции не рассматриваются в силу незначительного влияния (за исключением влияния на показатели платежеспособности) на параметры финансовой устойчивости.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, в том числе объемы целевого бюджетного финансирования, рассматриваемых организаций за 2002 г. приведены в прил. 9.

На графике 7 показана зависимость параметров финансовой устойчивости от увеличения объемов целевого бюджетного финансирования. При этом четко прослеживается положительное влияние увеличения целевого финансирования на ряд параметров финансовой устойчивости (в т.ч. коэффициенты ликвидности и платежеспособности). Влияние же увеличения целевого финансирования на рентабельность и деловую активность неоднозначно. Общая тенденция наглядно проиллюстрирована на графике 8, где показана зависимость финансовой устойчивости отдельных предприятий от увеличения объемов бюджетного финансирования.

На графике 8 изображен сводный показатель финансовой устойчивости в виде т.н. тренда (корреляции) значений отдельных коэффициентов финансовой устойчивости. При этом значения тех коэффициентов, которые обратно пропорциональны финансовой устойчивости предприятия, включены в расчет в виде обратного коэффициента $[1/⟨\text{коэффициент}⟩]$, чтобы правильно отразить характер влияния таких коэффициентов на сводный показатель.

График 8 свидетельствует, что:

1. Финансовая устойчивость предприятий при получении бюджетных средств увеличивается (при прочих равных условиях);
2. Кривая сводного показателя является экспонентой, однако характер увеличения финансовой устойчивости из-за роста объемов целевого финансирования весьма близок к линейному (линия на графике сводного показателя весьма близка к прямой линии).

В виде математического уравнения характер зависимости между финансовой устойчивостью и целевым бюджетным финансированием может быть представлен следующим образом:

$$y = 0,4123e^{0,0002*x},$$

где Y – значение сводного показателя финансовой устойчивости, X – объем целевого финансирования, e – основание натурального логарифма (примерно равно 2,8).

Влияние увеличения объемов целевого финансирования на финансовую устойчивость организаций.

Влияние целевого бюджетного финансирования на сводный
показатель финансовой устойчивости

Сводная характеристика влияния государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческой организации приведена в табл. 2.2.1, при этом субсидии и субвенции улучшают основные показатели ликвидности и платежеспособности; получение бюджетных кредитов положительно влияет на показатели рентабельности и ликвидности; государственный заказ улучшает показатели рентабельности, деловой активности и платежеспособности; бюджетные инвестиции улучшают основные показатели платежеспособности. Влияние рассмотренных видов государственных расходов на остальные параметры финансовой устойчивости неоднозначно либо отрицательно.

Проведенный анализ влияния государственных расходов на устойчивость коммерческих организаций позволяет сделать следующие выводы:

- Механизм финансирования государственных расходов оказывает влияние на финансовую устойчивость коммерческих организаций, получающих различные формы государственной поддержки. Масштабы воздействия государственных расходов менее значительны и всеобъемлющи по сравнению с государственными доходами. Государственные расходы не являются ключевым фактором финансовой устойчивости и в зависимости от стадии жизненного цикла организаций совокупность других факторов финансовой устойчивости оказывает более существенное воздействие на финансовое состояние организаций;
- При увеличении объемов бюджетных ассигнований, получателями которых являются коммерческие организации, финансовая устойчивость коммерческих организаций повышается;
- Влияние государственных расходов на финансовое состояние коммерческих организаций поддается количественной оценке и носит практически линейный характер;

Таблица 2.2.1

Влияние государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций

<i>Показатели финансовой устойчивости</i>	<i>Вид государственных расходов</i>			
	<i>Субсидии и субвенции</i>	<i>Бюджетные кредиты</i>	<i>Государ- ственный заказ</i>	<i>Бюджетные инвестиции</i>
1. Рентабель- ность	Либо ухудшают показатели, либо изменения незначительны	Улучшают основные показатели	Улучшают основные показатели	Либо ухудшают показатели, либо изменения незначительны
2. Ликвидность	Улучшают основные показатели	Улучшают основные показатели	Влияние неодно- значно	Не влияют
3. Деловая активность	Влияние неоднозначно	Влияние неоднозначно	Улучшают основные показатели	Либо не влияют, либо ухудшают показатели
4. Платежеспо- собность	Улучшают основные показатели	Влияние неоднозначно	Улучшают основные показатели	Улучшают основные показатели

- Данные выводы свидетельствуют о существующей возможности количественной оценки влияния государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций. При разработке концепции реформирования государственных финансов в кратко- и долгосрочной перспективах необходимо учитывать данную количественную зависимость для принятия обоснованных решений, при выборе приоритетных отраслей развития экономики и пр.

Аналогично государственным доходам, государственные расходы воздействуют на финансовую устойчивость коммерческих организаций не только количественно, но и качественно. Если количественная сторона воздействия характеризуется тем, куда и в каких объемах направляются государственные средства, то качественная сторона воздействия связана с теми возможностями влияния на материальные интересы коммерческих организаций, которые оказывают выделенные государственные ассигнования. Выделенные государством средства могут быть использованы для ускорения экономического роста организаций, НИОКР, повышения эффективности производства, создания дополнительных стимулов для организаций.

Можно выделить следующие основные аспекты качественного воздействия государственных расходов на устойчивость коммерческой организации:

1. Государственные расходы на инфраструктуру для бизнеса, на обеспечение общественной безопасности и правопорядка, на создание сети путей сообщения и коммуникаций значительно уменьшают расходы (в том числе капитальные расходы) на ведение бизнеса самих организаций, следовательно, повышают рентабельность и ликвидность предприятий.

Если бы государство не выделяло средства на строительство и поддержание в хорошем состоянии автомагистралей и железных дорог, то из-за неразвитости сетей коммуникаций увеличение транспортных издержек всех предприятий значительно превысило бы требуемый размер государственных расходов на указанные цели, а значит, привело бы к снижению рентабельности всех субъектов хозяйствования предприятий экономики. Аналогично, расходы государства на правоохранительную систему снимают с коммерческих организаций значительную часть расходов на обеспечение безопасности. Организациям выгоднее финансировать данные расходы путем уплаты налогов в бюджет, чем каждому поодиночке нести гораздо более высокие расходы на создание собственных сетей коммуникаций и систем безопасности.

2. В рамках реализации определенной государственной финансовой политики, изменяя размер и структуру государственных расходов, государство может стимулировать общий экономический рост в стране, что, в свою очередь, улучшает финансовые показатели всех предприятий, даже тех, которые не являются прямыми получателями бюджетных средств или плательщиками подвергшихся изменению налогов.
3. Стабильность направлений расходования государственных средств косвенно влияет на деловую активность в экономике и на структуру капитала предприятий.
4. Получение государственных финансовых ресурсов оказывает влияние на имидж коммерческих организаций. Для третьих лиц (партнеров по бизнесу, покупателей и поставщиков, пр.) организации, получающие средства их бюджета, обычно ассоциируются со стабильно и предсказуемо развивающимися субъектами хозяйствования, с которыми следует налаживать деловые связи.

Глава 3. Пути обеспечения действенности влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций

3.1. Моделирование влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций

Анализ, проведенный в гл. 2, свидетельствует о существовании зависимости между финансовой устойчивостью коммерческой организации и государственной финансовой политикой. В рамках изучения влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций необходимо уделить особое внимание разработке системы оценки проводимых государством изменений и последствий, которые эти изменения оказывают на финансовое состояние организаций.

В данной работе мы предлагаем комплексную модель оценки влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций. Модель может применяться как на макро-, так и на микроуровнях (в зависимости от используемых исходных данных). Модель дает возможность оценить количественные и качественные параметры воздействия государственных финансов на финансовую устойчивость коммерческих организаций. При этом оценка влияния государственных доходов и государственных расходов в модели осуществляется отдельно.

Характеристика влияния государственных доходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций в модели основана на определении взаимосвязи налоговой нагрузки и коэффициентов финансовой устойчивости. Налоговая нагрузка определяется как отношение всех уплачиваемых налогов и платежей ко всем получаемым доходам соответствующего субъекта хозяйствования (совокупности субъектов хозяйствования) к ВВП и пр. В связи с тем, что количественным параметром оценки финансовой устойчивости организации является совокупность коэффициентов финансового состояния, анализ влияния налоговой нагрузки

целесообразно вести в разрезе данных коэффициентов. Данное положение можно рассматривать как методологическую основу количественной оценки влияния государственных доходов на различные параметры финансовой устойчивости конкретных коммерческих организаций (на микроуровне) и всей совокупности предприятий РФ (на макроуровне). Анализ следует вести в разрезе следующих показателей деятельности коммерческой организации и всей совокупности коммерческих организаций РФ: рентабельность, ликвидность, деловая активность, платежеспособность (коэффициент структуры капитала).

Обобщенной количественной характеристикой влияния государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций является абсолютная сумма государственных средств, выделяемых коммерческим организациям. Поэтому анализ влияния государственных расходов в модели основывается на оценке взаимосвязи абсолютной суммы государственного финансирования (в различных формах) и коэффициентов финансовой устойчивости организаций.

Информационной базой для модели являются основные показатели развития экономики РФ (или конкретных организаций) за определенный период времени, в т.ч.: среднегодовая дебиторская задолженность, величина оборотных средств, собственный капитал, среднегодовая кредиторская задолженность, краткосрочные обязательства, выручка от реализации, чистая прибыль, налоговые платежи (в т.ч. распределение по видам налогов). При построении модели на микроуровне используются следующие дополнительные финансовые показатели: активы баланса, среднегодовые активы, среднегодовая стоимость основных средств, среднегодовая стоимость материально-производственных запасов, максимально ликвидные средства (оборотные средства за минусом незначительного НДС, запасов и затрат), денежные средства, заемные средства, себестоимость реализованной

продукции, целевое бюджетное финансирование, среднегодовая процентная ставка по заемным средствам. На основе данных показателей рассчитываются коэффициенты финансовой устойчивости, в т.ч. коэффициенты ликвидности, деловой активности, рентабельности, структуры капитала.

Описание модели

В рамках модели осуществляется:

А. Расчет воздействия государственных доходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

1. Расчет влияния налоговой нагрузки на частные коэффициенты финансовой устойчивости:

1.1. Расчет влияния налоговой нагрузки на коэффициенты рентабельности.

При этом определяется зависимость изменения коэффициента рентабельности конкретной коммерческой организации (или всей совокупности организаций в РФ) от изменения элементов налога (в гл. 2 рассмотрено изменение ставки налога и ее влияние на коэффициент рентабельности, однако для комплексности оценки необходимо проводить анализ по всем изменяющимся элементам налога). Например, изменение ставки налога приводит к увеличению абсолютной налоговой нагрузки на определенную величину, изменение которой, в свою очередь, оказывает воздействие на коэффициент рентабельности. Результаты зависимости представляются графически. Возможно также описание полученного графика в виде уравнения зависимости изменения коэффициента рентабельности от изменения элемента налога. Таким образом, мы получаем графическое представление последствий влияния изменения элемента налога на один из коэффициентов финансового состояния - коэффициент рентабельности.

Анализ следует проводить в разрезе как общей налоговой нагрузки, так и в разрезе каждого вида налога.

Таким образом, модель дает возможность оценить: 1) влияние изменения элементов налога на абсолютную величину уплачиваемого предприятием налога, а также 2) влияние изменения абсолютной суммы всех уплачиваемых налогов и каждого вида налога на коэффициенты рентабельности.

Оценку следует проводить как в разрезе конкретных организаций, так и секторов, отраслей и экономики в целом (методику проведения анализа см. в прил. 2).

- 1.2. Расчет влияния налоговой нагрузки на коэффициенты ликвидности. (методику проведения анализа см. в прил. 3);
 - 1.3. Расчет влияния налоговой нагрузки на коэффициенты деловой активности (методику проведения анализа см. в прил. 4);
 - 1.4. Расчет влияния налоговой нагрузки на коэффициенты структуры капитала (платежеспособности) (методику проведения анализа см. в прил. 5).
2. Расчет влияния элементов налога на сводный показатель финансовой устойчивости.

По результатам проведенной оценки влияния налоговой нагрузки на все показатели финансовой устойчивости устанавливается и количественно определяется зависимость между частными коэффициентами финансовой устойчивости и изменением элементов налога (налоговой ставки, налоговой базы и пр.). Затем строится график зависимости сводного показателя финансовой устойчивости от изменения элементов налога и, по возможности, график описывается уравнением.

Например, в рамках данной работы приводится расчет влияния изменения ставки налога на прибыль на финансовую устойчивость коммерческих

организаций сектора пищевой промышленности, а также всей совокупности коммерческих организаций РФ. Зависимость изменения ставки налога на коэффициент рентабельности, рассмотренная в качестве примера в данной работе, представлена в виде экспоненциальной функции. Уравнения зависимости финансовой устойчивости от изменения ставки налога на прибыль выглядят следующим образом:

$$\text{(для отдельных организаций)} y = 0,5911 e^{-0,7607x}$$

$$\text{(для совокупности организаций РФ)} y = 0,554 e^{-1,4428x},$$

где y – значение финансовой устойчивости

x – значение ставки налога на прибыль

Б. Расчет воздействия государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

Оценку влияния государственных расходов на устойчивость коммерческой организации следует проводить в разрезе различных форм государственных расходов и в разрезе коэффициентов финансовой устойчивости, а затем сводного показателя финансового состояния коммерческой организации.

1. Расчет частных коэффициентов финансовой устойчивости:

1.1. Расчет влияния различных форм финансирования государственных расходов на коэффициенты рентабельности:

1.1.1. Влияние бюджетных субсидий (субвенций);

1.1.2. Влияние бюджетных кредитов;

1.1.3. Влияние государственного заказа (государственных закупок);

1.1.4. Влияние бюджетных инвестиций;

1.2. Оценка влияния государственных расходов на коэффициенты ликвидности (в разрезе форм государственных расходов);

1.3. Оценка влияния государственных расходов на коэффициенты деловой активности (в разрезе форм государственных расходов);.

- 1.4. Оценка влияния государственных расходов на коэффициенты платежеспособности (в разрезе форм государственных расходов).
2. Расчет влияния каждой формы государственных расходов на сводный коэффициент финансовой устойчивости. Результаты представляются в виде графика и описываются уравнением зависимости.

Необходимо проводить расчеты как в отношении конкретных (или потенциальных) получателей бюджетных средств, так и в разрезе отраслей, секторов и коммерческих организаций экономики в целом.

Ограничения модели. Основными ограничениями в модели являются:

1. Изолированность модели. Модель позволяет установить количественную зависимость между финансовой устойчивостью и определенным элементом налога (видом финансирования государственных расходов) без учета комплекса остальных факторов, таких как предсказуемость изменений, стабильность системы государственных финансов, временной фактор (в т.ч. частота уплаты налога, временной фактор финансирования государственных расходов и пр). Поэтому впоследствии на основе изменения тех или иных показателей налоговой политики (политики государственных расходов) и финансового состояния организаций потребуются комплексное моделирование различных сценариев изменения налоговой политики (политики государственных расходов) и оценка последствий таких изменений на финансовое состояние коммерческих организаций.
2. Правильность и точность выбора исходных показателей. Результативность анализа будет зависеть, прежде всего, от точности расчетов и исходных данных.
3. Отсутствие учета в модели прочих факторов финансовой устойчивости. Модель оценивает влияния государственных финансов на финансовое

состояния организации. Однако результативность модели будет зависеть от оценки прочих основных факторов финансовой устойчивости на определенной стадии жизненного цикла, анализом которых (по крайней мере, аналитическим) следует сопровождать расчеты в модели.

4. Отсутствие возможности оценить качественное воздействие государственных финансов на финансовое состояние. Модель не дает возможности оценить качественное воздействие государственных финансов на финансовую устойчивость в силу сложности выбора критериев качественной оценки. Поэтому качественное влияние предлагается оценивать на основе аналитических данных в дополнение к расчетным оценкам в модели.

Математический аппарат

В модели используются функции одной переменной, методы математической статистики и теории вероятности.

Дополнительные расчеты и качественный анализ в модели

Дополнительные расчеты.

Для минимизации влияния части ограничений модели, описанных выше, предлагается (в качестве одного из элементов модели) проводить оценку влияния абсолютной и относительной налоговой нагрузки на финансовое состояние коммерческой организации. Анализ абсолютной налоговой нагрузки на коммерческую организацию может включать:

- Временной анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за оцениваемый период;
- Пространственный анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за оцениваемый период (в сопоставлении с предыдущими периодами);

- Факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей (факторный анализ может включать оценку изменения налогов в структуре налоговых платежей организации в зависимости от изменения бизнес-условий);

Анализ относительной налоговой нагрузки на организацию может проводиться в разрезе аналитических коэффициентов налоговой нагрузки на отдельные показатели деятельности, в т.ч.:

- Отношение суммы косвенных налогов и сборов к выручке от реализации;
- Отношению суммы всех прямых налогов и сборов к выручке от реализации;
- Отношение налога на прибыль организаций / налога на имущество организаций к выручке от реализации;
- Отношение налога на прибыль организаций / налога на имущество организаций к величине балансовой прибыли;
- Отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с финансового результата деятельности, к балансовой прибыли;
- Отношение суммы налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг), к величине себестоимости.

Анализ вышеуказанных коэффициентов (например, по годам и т.п.) позволит проследить динамику изменения показателей финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций с точки зрения оценки влияния на них налогов.

Следующим дополнительным элементом оценки может стать анализ задолженности организаций по платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды и структуры задолженности по годам.

Тенденции, выявленные в динамике и структуре задолженности по отдельным видам налогов и сборов, и в соотношениях к суммам платежей, позволят решить следующие задачи:

1. определить налоги, по которым сложилась наибольшая задолженность;
2. выделить внутри анализируемого периода годы, когда организация была в состоянии рассчитаться по платежам в бюджет и государственные внебюджетные фонды;
3. выделить те виды платежей, которые вызывают наибольшие затруднения у налогоплательщиков;
4. определить возможные факторы или причины, вызвавшие возникновение задолженности по налогам и сборам.

В итоге появляется возможность оценить причины несвоевременного выполнения организациями своих обязательств перед бюджетом и, в случае необходимости, принять соответствующие меры (например, предоставление налогового кредита, отсрочка уплаты налога и пр.) по укреплению финансовой устойчивости коммерческой организации.

Качественный анализ в модели

При определении направлений оценки влияния государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций необходимо проводить анализ не только количественного воздействия в рамках, например, предложенной выше методической базы, но и качественного. По нашему мнению, можно выделить следующие направления оценки качественного воздействия государственных финансов на финансовое состояние организаций:

- Предсказуемость проводимой государством политики государственных финансов.

Необходимо четко определить процедуру, порядок и основания (предпосылки) для внесения изменения в государственную финансовую политику. Практической реализации внесенных изменений должен предшествовать так называемый «переходный» период, в течение которого меры государственного финансового воздействия реализуются, но не в полном объеме (или апробируются на небольшом числе коммерческих организаций).

Для анализа качественного воздействия тех или иных мер государства необходимо изначально спроектировать условия внешней среды, в которой функционируют организации (на которые эти меры будут направлены прямо или косвенно), рассчитать денежные потоки этих организаций, проанализировать политику ценообразования, привлечения заемного финансирования и пр.

Итогом данного направления оценки должна явиться приближенная к реальности модель функционирования экономики в зависимости от планируемых государством действий. Данная модель (или определенные ее параметры) должны быть доступны широкому кругу заинтересованных коммерческих организаций с тем, чтобы они, в свою очередь, могли предпринимать определенные действия для снижения (в случае необходимости) возможных негативных последствий действий государства на их финансовое состояние.

- Анализ влияния государственных расходов на создание инфраструктуры для коммерческих организаций (обеспечение общественной безопасности и правопорядка, на образование, на создание сети путей сообщения и коммуникаций) и проведение сравнительного анализа финансового состояния организаций экономике в том случае, если подобные расходы финансируются частным сектором.

Данный анализ следует проводить как укрупненно, так и в разрезе конкретных видов государственных расходов на создание инфраструктуры бизнеса.

- Анализ воздействия государственных финансов на экономический рост в стране.

Следует проводить анализ государственных доходов как экономического рычага, который сокращает совокупный спрос в стране, а государственных расходов – как рычага, стимулирующего спрос.

- Администрирование государственных финансов.

Механизм мобилизации государственных доходов должен быть прозрачен как для государства, так и для коммерческих организаций. Механизм финансирования государственных расходов должен быть прост с точки зрения практической реализации.

- Учет прочих факторов финансовой устойчивости.

В рамках проведения оценки следует учитывать и совокупность других факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние организаций, в т.ч. экономического и технологического характера. Поэтому проведение факторного анализа потребует знаний в смежных областях: хозяйственное право, экономика, финансы, производственная технология.

Определение системы количественных и качественных направлений оценки влияния государственных финансов на устойчивость коммерческой организации, а также построение математической модели для оценки такой зависимости представляется крайне важным в рамках перспективного финансового планирования на макроуровне. Правильная оценка влияния государственных финансов позволит повысить эффективность государственной финансовой политики.

Одновременно с этим государство будет способно задать обоснованные пропорции формирования, распределения и

перераспределения финансовых ресурсов с целью достижения и поддержания сбалансированности, финансовой устойчивости экономики в целом, финансового обеспечения решаемых экономических и социальных задач. При этом реализуется сознательное воздействие органов управления на финансы, финансовые процессы, финансовую устойчивость как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях.

В результате российские коммерческие организации, внешние инвесторы и прочие заинтересованные лица, действующие в экономике РФ, в рамках планирования своих действий смогут ориентироваться на реалистичные сценарии развития экономики и прогнозные показатели развития государственных финансов.

3.2. Основы прогнозирования результатов воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций

Одним из условий повышения эффективности финансового воздействия государства на устойчивость коммерческой организации является совершенствование методов государственного финансового прогнозирования.

Финансовое прогнозирование представляет собой исследование конкретных перспектив развития финансов экономических субъектов и субъектов власти в будущем, научно обоснованное предположение об объемах и направлениях использования финансовых ресурсов на перспективу. Финансовое прогнозирование выявляет ожидаемую в перспективе картину состояния финансовых ресурсов и потребности в них, возможные варианты осуществления финансовой деятельности и представляет собой предпосылку для финансового планирования. Таким образом, при разработке научно обоснованных прогнозов финансового состояния коммерческих организаций, а также прогнозов состояния государственных финансов государство сможет проводить целенаправленную государственную финансовую политику, нацеленную на достижение устойчивости как отдельных коммерческих организаций, так и экономики в целом. Финансовое прогнозирование осуществляется в целях научного обоснования показателей финансовых планов и способствует выработке концепции развития финансов на прогнозируемый период.

К основным целям финансового прогнозирования можно отнести: увязку материально-вещественных и финансово-стоимостных параметров деятельности коммерческих организаций и государства в перспективе; оценку предполагаемого объема финансовых ресурсов и определение предпочтительных вариантов финансового обеспечения деятельности

коммерческих организаций, органов государственной власти и местного самоуправления.

В связи с тем, что нахождение до определенной степени точной зависимости между финансовой устойчивостью и государственными финансами является основой для последующей разработки такой финансовой политики, которая бы гармонично сочетала интересы государства и коммерческих организаций, задачей финансового прогнозирования является определение источников формирования и объема финансовых ресурсов коммерческих организаций и государства, направлений их использования на прогнозируемый период на основе анализа тенденций и динамики финансовых показателей с учетом всей совокупности воздействующих факторов.

Вышеуказанное прогнозирование на федеральном уровне должно осуществлять Министерство финансов РФ, а на региональном и местном уровне – финансовые органы в составе органов исполнительной власти соответствующего уровня. Так, при формировании основных показателей федерального бюджета на очередной год Министерство финансов РФ решает целый комплекс задач, одной из которых является моделирование воздействия структуры и объемов заложенных в проект бюджета государственных доходов на финансовую устойчивость предприятий российской экономики. Рассмотрим на конкретном примере как использование предлагаемой в данной диссертации модели позволяет спрогнозировать такое влияние и избежать ошибок при формировании основных показателей федерального бюджета.

При формировании основных показателей федерального бюджета на 2003 г. Министерство финансов РФ первоначально установило план сбора

акцизов с производителей табачной продукции в размере 20,3 млрд. руб.⁸⁵. Данная оценка предполагала рост поступлений по данному налогу примерно на 70% по сравнению с предыдущим годом (по данным МНС РФ в 2002 г. в бюджеты субъектов федерации было собрано 12 млрд. руб. акциза на табачные изделия). В данной работе мы не будем оценивать реалистичность подобного прогноза поступлений по акцизу (а результаты исполнения федерального бюджета за 2003 г. показали, что данный прогноз оказался завышенным). С помощью предлагаемой в диссертации модели мы рассмотрим следующий аспект: как спрогнозированный Министерством финансов РФ прирост поступлений в бюджет от акциза, если бы он стал реальностью, повлиял бы на финансовую устойчивость предприятий табачной промышленности (на примере показателей рентабельности). Согласно выводам, сделанным в главе 2 данной диссертации, чрезмерное увеличение налоговой нагрузки на коммерческие организации может привести к значительному ухудшению их финансового состояния (вплоть до разорения наименее эффективных организаций). А это в свою очередь может привести к падению объемов производства, снижению прибыли данных организаций и, в конечном итоге, к уменьшению объема государственных доходов (совокупной величины всех уплачиваемых ими налогов).

В экономической теории акциз является косвенным налогом (бремя которого должен нести конечный потребитель). Очевидно, при составлении прогноза поступлений от акциза на 2003 г. Министерство финансов РФ исходило из того, что предусмотренный в проекте федерального бюджета прирост суммы поступлений от акциза на табачные изделия будет в полном соответствии с экономической теорией переложен на конечного потребителя в форме увеличения отпускных цен на табачные изделия и значительного

⁸⁵ Федеральный закон РФ №176-ФЗ от 24.12.2002 «О федеральном бюджете на 2003 г.» (в первоначальной редакции).

ухудшения финансового состояния предприятий-плательщиков акциза не ожидалось.

Однако, как отмечалось в главе 2 диссертации, если косвенные налоги в силу каких-либо обстоятельств не могут быть переложены на конечного потребителя, то их воздействие на финансовую устойчивость предприятий становится аналогичным воздействию таких налогов, как налог на имущество, налог на рекламу и прочих аналогичных налогов. В 2002-2003 гг. для рынка табачных изделий была характерна избыточность объема предложения (совокупного размера производства табачных изделий в РФ и импорта из-за рубежа) по сравнению с объемом спроса на табачные изделия. В результате жесткой ценовой конкуренции между различными марками сигарет у их производителей практически отсутствовала возможность переложить бремя увеличения сумм акциза на потребителей без потери значительной доли рынка. Т.е. сложилась ситуация, при которой увеличение ставок акциза не привело к заметному увеличению отпускных цен предприятий-производителей.

С помощью предлагаемой модели рассмотрим, как Министерство финансов РФ могло спрогнозировать степень воздействия ожидавшегося прироста поступлений акциза на табачные изделия на конкретные показатели рентабельности предприятий отрасли, а следовательно оценить реалистичность ожидания такого прироста.

Согласно анализу, приведенному в главе 2, за счет увеличения сумм поступлений от акциза на табачные изделия в 2003 г. по сравнению с 2002 г. примерно на 8,3 млрд. руб. выручка от реализации (без НДС и акциза) должна была сократиться на 8,3 млрд. руб.⁸⁶, а собственный капитал на конец года и чистая прибыль предприятий отрасли (после уплаты налогов) за 2003

⁸⁶ Т.к. в сложившейся в отрасли ситуации производители должны были ради сохранения своей доли рынка поддерживать отпускные цены, включающие суммы акциза, приблизительно на прежнем уровне.

г. должна была сократиться на 6,3 млрд. руб. [= $8,3 * (100\% - 24\%)$, где 24% - ставка налога на прибыль в 2003 г.]. Однако в предыдущем, 2002 г., по данным Госкомстата РФ совокупная выручка от реализации (без НДС и акцизов) всех предприятий производителей табачной продукции составила 90,3 млрд. руб. Таким образом, значение коэффициента рентабельности реализации в табачной промышленности только за счет роста бремени акциза должно было бы снизиться примерно на 7%⁸⁷, что в условиях высококонкурентного рынка и относительно низкой нормы прибыли производителей сделало бы производство сигарет финансово невыгодным для предприятий.

По результатам прогноза, составленного на основе общедоступных источников отраслевой статистической информации за предыдущий год и с использованием рассматриваемой в данной диссертации модели, Министерство финансов РФ могло сделать два основных вывода о том, что на практике увеличение сбора акцизов на 8,3 млрд. руб. (до 20,3 млрд. руб. в год):

- Во-первых, привело бы к снижению поступлений по налогу на прибыль от предприятий табачной промышленности на 2 млрд. руб. (в т.ч. в федеральный бюджет по ставке 6% – на 0,5 млрд. руб.), что необходимо учесть в прогнозах поступлений по налогу на прибыль организаций на 2003 г.
- Во-вторых, поставило бы предприятия отрасли в весьма тяжелое финансовое положение, при котором их попытки сохранить прежний объем производства за счет поддержания в 2003 г. отпускных цен (включающих акциз) на уровне 2002 г. привели бы к нерентабельности их основной деятельности. Следовательно, предприятия табачной

⁸⁷ Рассчитано как процентная доля величины снижения чистой прибыли в результате роста акциза (6,3 млрд. руб.) в общей выручке от реализации за год (90,3 млрд. руб.).

промышленности были бы вынуждены сокращать производство, что неизбежно привело бы к сокращению совокупных налоговых поступлений от данной отрасли.

Если бы данный анализ с применением такой модели был своевременно сделан Министерством финансов РФ, то стала бы очевидной как нереалистичность прогноза по сбору акциза на табачные изделия 20,3 млрд. руб., так и масштабы отрицательного воздействия на финансовую устойчивость организаций отрасли планируемого повышения акцизов. Это позволило бы пересмотреть прогноз поступлений акциза в сторону уменьшения и, соответственно, повысить его достоверность⁸⁸.

Кроме того, применение данной модели сделало бы очевидным необходимость комплексно учитывать взаимосвязь между объемами поступлений налогов и намеченными мероприятиями органов государственной власти, в частности, корректировать план по сбору налога на прибыль предприятий с учетом таких факторов, как происходящее в рамках российской налоговой реформы изменение ставок и иных параметров основных видов налогов, влияния планируемого прироста поступлений других налогов и сборов на размер прибыли и на показатели рентабельности организаций в стране. Это позволило бы избежать установления нереальных планов сбора налога на прибыль с организаций отдельных отраслей, выполнение которых способно привести к значительному ухудшению финансового состояния всех субъектов рыночной экономики.

В этой связи необходимо учитывать следующие практические и методологические аспекты при прогнозировании государственных финансовых потоков.

⁸⁸ В середине 2003 г. бюджетное задание по акцизу на табачные изделия было уменьшено на 2,3 млрд руб (до 18 млрд. руб.), однако и оно впоследствии не было выполнено.

Финансовое прогнозирование должно вестись путем разработки различных вариантов развития страны, их анализа и обоснования, оценки возможной степени достижения определенных целей в зависимости от характера действий субъектов планирования.

В процессе финансового прогнозирования для расчета финансовых показателей должны использоваться такие специфические методы, как эконометрическое прогнозирование, математическое моделирование, экспертные оценки, построение трендов и составление сценариев.

Математическое моделирование позволяет учесть множество взаимосвязанных факторов, влияющих на показатели финансового плана или прогноза, выбрать из нескольких вариантов проекта плана, прогноза наиболее соответствующий принятой концепции производственного, социально-экономического развития и целям финансовой политики. В рамках построения математических моделей влияния государственных финансов на финансовую устойчивость коммерческих организаций возможно использовать методику, предложенную в данной работе.

Эконометрическое прогнозирование основано на принципах экономической теории и статистики: расчет показателей плана, прогноза социально-экономического развития страны (а также показателей финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций) осуществляется на основе статистических оценочных коэффициентов при одной или нескольких экономических переменных, выступающих в качестве прогнозных факторов (предиктов), что позволяет рассмотреть одновременное изменение нескольких переменных, влияющих на показатели финансового плана или прогноза. Эконометрические модели описывают с определенной степенью вероятности динамику показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на финансовые процессы. Например, эконометрические модели могут дать возможность оценить влияния государственных финансов на

финансовую устойчивость с учетом прочих факторов финансовой устойчивости коммерческих организаций. При построении эконометрических моделей используется математический аппарат регрессионного анализа, который дает количественные оценки усредненных взаимосвязей и пропорций, сложившихся в экономике в течение базисного периода. Для получения наиболее надежных результатов экономико-математические методы дополняются экспертными оценками.

Метод экспертных оценок предполагает обобщение и математическую обработку оценок специалистов-экспертов по вопросу государственных финансов и финансово-хозяйственной деятельности организаций. Эффективность этого метода зависит от профессионализма и компетентности экспертов. Такое прогнозирование может быть достаточно точным, однако экспертные оценки носят субъективный характер, зависят от «ощущений» эксперта и не всегда поддаются рациональному объяснению. Наряду с этим, качественный анализ влияния государственных финансов на финансовую устойчивость, по нашему мнению, наиболее эффективно проводить именно на основе метода экспертных оценок.

Трендовый метод, предполагающий зависимость некоторых групп доходов и расходов лишь от фактора времени, исходит из постоянных темпов изменений (тренд постоянных темпов роста) или постоянных абсолютных изменений (линейный временной тренд). Трендовый метод может быть использован в рамках временного анализа государственных доходов, т.к. временной фактор уплаты налогов и сборов также оказывает воздействие на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

Разработка прогнозных сценариев не всегда исходит из научности и объективности, в них всегда ощущается влияние политических предпочтений, предпочтений отдельных должностных лиц, инвесторов,

собственников, но это позволяет оценить последствия реализации тех или иных политических обещаний.

Результатом финансового прогнозирования является составление прогноза государственных финансовых потоков (составляется в дополнение к перспективному финансовому плану и балансу финансовых ресурсов), который представляет собой систему научно обоснованных предположений о возможных направлениях будущего развития и состоянии финансовой системы, отдельных ее сфер. Прогноз даст возможность рассмотреть различные варианты развития государственных финансов, например, при благоприятных, средних и наихудших сценариях развития экономики, финансово устойчивом и неустойчивом состоянии коммерческих организаций, конъюнктуры рынка и т.п.

Нам представляется, что для достижения наилучших результатов в области прогнозирования результатов воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций необходимо проводить анализ такого воздействия на основе взаимоувязки основных направлений рационализации государственных финансовых потоков по отдельным составляющим (доходы, расходы). При этом необходимо учитывать внутренние взаимосвязи всех секторов экономики (в рамках, например, анализа качественного воздействия государственных финансов), их финансовые отношения с внешним миром.

Такое прогнозирование воздействия государственных финансов на устойчивость коммерческих организаций можно проводить на основе модели, разработанной и описанной в параграфе 3.1 диссертации.

Целью прогнозирования государственных финансовых потоков является выявление условий формирования и оптимизации движения финансовых потоков, разработка и осуществление на этой основе системы мероприятий, обеспечивающих достижение стабильного экономического

роста в стране и финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, и, как итог, составление прогноза государственных финансовых потоков. Данный прогноз должен составляться в дополнение к перспективному финансовому плану и балансу финансовых ресурсов (сводному финансовому балансу).

Инструментарий, предложенный в модели, при реализации данного подхода позволит получать четкое представление о том, к каким последствиям в реальном секторе экономики приводят изменения динамики и структуры бюджетных показателей под влиянием действующих и разрабатываемых законодательных решений. Результатом прогнозирования на основе модели является прогноз, в котором:

- Определяется общий объем финансовых ресурсов в стране;
- Анализируются возможные и целесообразные каналы их мобилизации и использования;
- Выявляются допустимая и рациональная степень централизации финансовых ресурсов в бюджете (налоговой нагрузки);
- Оценивается воздействие налоговой нагрузки, а также абсолютной суммы государственных расходов, получаемых коммерческими организациями, на финансовую устойчивость этих организаций;
- Разрабатываются рекомендации по повышению сбалансированности, регулированию и рационализации государственных финансовых потоков с целью достижения большей финансовой устойчивости коммерческими организациями.

Преимуществами данного подхода к прогнозированию государственных финансовых потоков являются:

1. Обеспечение тесной взаимоувязки финансовых потоков всех секторов экономики;
2. Установление замкнутой экономической системы в результате включения в модель потоков из внешнего мира;

3. Оценка эффективности распределения финансовых ресурсов в экономике в целом и на уровне коммерческих организаций;
4. Возможность не только прогнозировать, но и осуществлять на основе анализа прогнозных сценариев регулирование государственных финансовых потоков;
5. Разработка и реализация мер с учетом полученных результатов экономической политики, направленных на достижение заданных макроэкономических параметров развития, обеспечивающих устойчивое (в т.ч. финансовое) развитие организаций и сбалансированный экономический рост.

Реализация комплексного потокового подхода предполагает учет движения финансовых ресурсов во всех секторах экономики, когда в внутренних и внешних взаимодействиях участвуют следующие макроэкономические субъекты:

- 1) государство (через органы управления);
- 2) коммерческие организации;
- 3) население;
- 4) внешнеэкономический сектор.

В прогнозе должны найти отражение количественная и качественная оценка параметров финансовой политики, позволяющая достичь поставленных целевых установок.

Итогом практического применения результатов прогноза является разработка корректирующих мероприятий по обеспечению равенства ресурсов и расходов в тесной увязке с развитием экономики и с необходимостью достижения устойчивого развития предприятий. Такое прогнозирование может осуществляться в среднем сроком на 3-5 лет. При этом прогноз на следующий год разрабатывается детализированно, поскольку в этом случае существует настоятельная необходимость в

разработке всеобъемлющего комплекса экономических мер. Среднесрочный прогноз служит основой для разработки ежегодных проектов бюджета, основных параметров денежно-кредитной политики и реализации структурных мероприятий. Выработка рекомендаций подразумевает оптимизацию государственных финансовых потоков и оценку реальности их практического осуществления. Выявленные при этом направления ликвидации (уменьшения) дефицитности, оптимизации, повышения эффективности, служат целевыми установками при формировании финансовой и экономической политики. Общим критерием эффективности государственных финансовых потоков является достижение заданных макроэкономических параметров (реальный рост ВВП, объемы промышленного производства, темпы инфляции, динамика денежно-кредитных показателей, показатели платежного баланса).

По нашему мнению, прогнозирование государственных финансовых потоков должно дополняться внедрением многолетнего бюджетного планирования (от 3-5 до 10 лет).

На микроэкономическом уровне прогнозирование показателей рентабельности, ликвидности и платежеспособности коммерческой организации в зависимости от ее величины расходов на уплату налогов также является важной задачей, в решении которой помогает использование предлагаемой в данной диссертации модели. Методика такого прогнозирования на микроуровне детально рассмотрена в главе 2 и в приложениях 2-5.

Проведенный анализ с учетом зарубежного опыта и отечественной специфики также позволяет сформулировать предложения по совершенствованию среднесрочного бюджетного прогнозирования в России. Многолетнее бюджетное прогнозирование должно строиться на основе концепции долгосрочной финансовой политики, охватывающей

десятилетний период. Концепция долгосрочной финансовой политики разрабатывается на основе прогноза государственных финансовых потоков всех секторов экономики: сектор коммерческих организаций, бюджет, население, внешнеэкономический сектор. Она устанавливает основные ориентиры финансовой политики исходя из целей и задач экономического развития. Разработка прогноза финансовых потоков между всеми экономическими субъектами должна повысить качество макроэкономического и бюджетного планирования. Долгосрочный прогноз бюджета должен составляться для консолидированного бюджета страны (административно-территориального образования) и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Он включает оценку влияния проводимой финансовой политики и планируемых долгосрочных структурных реформ, изменения демографической ситуации и динамику долговой нагрузки на экономику.

Предложенные в рамках данного параграфа подходы к долгосрочному финансовому прогнозированию позволят повысить качество государственного финансового планирования, эффективность бюджетной политики, поскольку они основываются на тесной взаимосвязи государственных финансовых потоков с потоками в других секторах экономики и с намечаемыми структурными реформами, обеспечивающими устойчивость коммерческих организаций (одного из основных объектов воздействия государственных финансов) и ускорение роста экономики в целом. В результате появится возможность комплексно оценивать и прогнозировать воздействие государственных финансов на финансовую устойчивость коммерческих организаций с учетом не только элементов государственной финансовой политики, но и финансового состояния коммерческих организаций, макроэкономических условий в стране.

Заключение

В данной работе автор исследовал взаимосвязь финансовой устойчивости организаций и государственных финансов, а также теоретических аспектов влияния государственных финансов на устойчивость предприятий.

В диссертации уточняется, что для характеристики финансового состояния организации требуется определить параметры оценки, т.е. свойства и признаки, характеризующие финансовую устойчивость.

На основе свойств и признаков финансового состояния организации выделены следующие параметры финансовой устойчивости: наличие финансовых ресурсов, ликвидность, деловая активность (или оборачиваемость), рентабельность, платежеспособность (или структура капитала), рыночная активность. Параметры финансовой устойчивости находятся под влиянием других видов устойчивости, например, организационного, правового, операционного и т.д.

Финансовая устойчивость определена как результат взаимодействия различных параметров финансового состояния организации (наличие финансовых ресурсов, ликвидность, деловая активность, рентабельность, платежеспособность, рыночная активность), который обеспечивает развитие организации или сбалансированное ее функционирование с учетом допустимого уровня финансового риска. Задача предпринимателя – привести в соответствие различные параметры финансовой устойчивости коммерческой организации и общий уровень риска.

Одним из масштабных факторов, способным стабилизировать или ухудшить финансовое состояние организации, является воздействие государственных финансов. От применяемых в рамках государственных финансов комплекса мер и механизмов может зависеть как финансовое

состояние коммерческой организации, так и возможность её дальнейшего развития и роста.

Государственные финансы, являясь одним из самых действенных экономических рычагов в руках государства, должны решать взаимно противоречащие задачи. С одной стороны, с помощью государственных финансов необходимо обеспечивать достаточные поступления в бюджеты всех уровней для финансирования государственных расходов и социальных программ, а с другой, – воздействовать на структуру экономики, стимулировать рост объемов производства, а также укреплять финансовую устойчивость организаций.

В диссертации также исследуются различные инструменты государственного финансового воздействия на устойчивость коммерческой организации на разных стадиях экономического цикла.

В частности, в области государственных доходов механизм мобилизации государственных доходов является основным с точки зрения воздействия государственных финансов на финансовую устойчивость. В области государственных расходов механизмами воздействия на финансовую устойчивость организаций являются государственные субсидии и субвенции, бюджетные кредиты, государственные заказы, прямые бюджетные инвестиции и государственные гарантии.

В период экономического спада и последующей депрессии (стагнации) у большинства организаций резко снижается ликвидность и доходность финансово-хозяйственных операций. В этот период предприятие стремится свернуть инвестиции и сократить издержки на единицу продукции. Понижение общего уровня рентабельности бизнеса делает ранее малопривлекательный государственный заказ предметом повышенной конкуренции между коммерческими организациями, т.к. государственный заказ – это стабильный источник дохода во времена экономического спада и

стагнации. Таким образом, в период экономического спада и стагнации влияние государственных расходов на финансовое состояние организаций резко повышается.

Степень влияния государственных доходов (налогов) в период экономического спада в целом понижается, т.к. налоговая база сокращается и процентная доля расходов по уплате налогов в общей сумме расходов коммерческой организации падает. Кроме того, на степень воздействия налогов на финансовую устойчивость предприятий влияют такие факторы, как:

1. Пропорциональность снижения эффективной налоговой ставки;
2. Несовпадение момента налогообложения с моментом признания доходов и расходов;
3. Либеральность и оперативность возмещения налогов.

Таким образом, на стадии экономического спада крайне важным является нахождение баланса между возрастающими фискальными интересами государства (для финансирования возрастающих государственных расходов) и снижающимися возможностями коммерческих организаций по уплате налогов и сборов в бюджет.

На стадии оживления и последующего подъема экономики объем государственных доходов увеличивается в связи с ростом налоговой базы, и соответственно, растут расходы государства по финансированию государственного заказа и прямые бюджетные инвестиции. Коммерческие организации в период экономического роста меньше внимания уделяют возможностям налоговой минимизации по текущей деятельности, но зато концентрируют усилия на налоговом планировании в отношении новых инвестиционных проектов. Поэтому в периоды оживления и экономического роста повышается значимость иных факторов воздействия государственных

финансов на финансовую устойчивость организаций, «не работавших» в периоды спада и стагнации, таких как:

- налоговые льготы инвесторам (например, инвестиционный налоговый кредит);
- специальные налоговые режимы (например, создание свободных экономических зон для ускоренного развития экономики отдельных регионов, заключение соглашений о разделе продукции и т.п.);
- либерализация вычета расходов, направленных на развитие бизнеса (например, снижение или отмена лимитов расходов на рекламу и расходов на уплату процентов по займам);
- ускоренное признание расходов (например, введение механизма ускоренной амортизации основных средств, ускоренного признания расходов на НИОКР и т.п.).

В области государственных расходов для стадии экономического подъема характерны, во-первых, некоторый рост рентабельности работы предприятий по государственному заказу (т.к. рост объема государственных заказов, распределяемых не на конкурсной основе, объективно приводит к снижению конкуренции и повышению рентабельности заказа); во-вторых, расширение круга предприятий – получателей государственных заказов за счет малых и средних предприятий (т.к. не только растет общий объем закупок, но и снижается средняя стоимость одного заказа). Эти два фактора увеличивают воздействие государственных расходов на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

Таким образом, в зависимости от стадии экономического цикла, государству следует проводить различную финансовую политику с целью обеспечения устойчивости экономики в целом и коммерческих организаций: изменять состав и структуру государственных доходов и расходов, пропорции их распределения между секторами экономики.

Кроме того, результаты проведенного в диссертации анализа показывают, что государство, преследуя в первую очередь фискальные цели, как правило, своими мерами ухудшает финансовую устойчивость добросовестных налогоплательщиков вне зависимости от того, на какой стадии экономического цикла находится экономика.

В диссертации показано, что воздействие механизмов формирования государственных доходов и финансирования государственных расходов на устойчивость коммерческой организации поддается количественному анализу. Основными показателями для проведения такого анализа являются эффективная ставка налога и объем финансирования из бюджета или государственных внебюджетных фондов (для конкретной организации - абсолютная величина получаемых организацией средств) соответственно.

В рамках исследования количественной и качественной оценки воздействия государственных доходов и расходов на устойчивость коммерческой организации проведен теоретический анализ механизма воздействия государственных доходов и расходов на отдельные показатели (коэффициенты) финансовой устойчивости организаций (в разрезе видов налогов) и определен сводной показателя зависимости финансовой устойчивости организаций от величины налоговой нагрузки и абсолютной суммы государственного финансирования.

Как итог, в исследовании разработана модель оценки влияния государственных финансов на устойчивость коммерческой организации для обеспечения действенности влияния государственных финансов на финансовое состояние организаций.

Предлагаемая в диссертации модель может применяться как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях (в зависимости от целей моделирования и использованных исходных данных). Модель дает

возможность количественно оценить и воздействие государственных финансов на финансовую устойчивость коммерческих организаций.

Таким образом, разработанная в исследовании модель дает возможность оценить влияние изменения: 1) элементов налога на абсолютную величину уплачиваемого предприятием налога; 2) абсолютной суммы всех уплачиваемых налогов и каждого вида налога на частные коэффициенты финансовой устойчивости.

В диссертации предложены практические подходы к долгосрочному бюджетному прогнозированию, которые основываются на оценке взаимосвязи государственных финансовых потоков с потоками в других секторах экономики и с намечаемыми структурными реформами, влияющими на устойчивость коммерческих организаций (одного из основных объектов воздействия государственных финансов).

Таким образом, в настоящей диссертации приведены теоретические основы и методика анализа воздействия государственных финансов на финансовую устойчивость, даны примеры такого анализа на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях с вычислением сводного показателя влияния государственных финансов на финансовую устойчивость предприятий, а также предложена модель оценки такого влияния и приведен практический пример использования этой модели для прогнозирования воздействия задания по сбору налогов, заложенного в проект государственного бюджета, на финансовую устойчивость предприятий.

Предложенные в настоящей диссертации подходы к финансовому бюджетному прогнозированию позволят повысить качество государственного финансового планирования, эффективность бюджетной политики, поскольку они основываются на тесной взаимосвязи государственных финансовых потоков с показателями финансовой

устойчивости коммерческих организаций. Использование предлагаемой методики для нахождения баланса между фискальными интересами бюджетной политики российского государства и укреплением финансового состояния российских предприятий позволит обеспечить ускорение роста экономики и в конечном итоге добиться увеличения ВВП страны.

Список литературы

1. Конституция (Основной Закон) РФ
2. Бюджетный кодекс РФ. (Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ).
3. Налоговый кодекс РФ (части I и II).
4. Гражданский кодекс РФ.
5. Федеральный закон от 06.08.2001 № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие акты законодательства РФ о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах».
6. Федеральный закон РФ от 26.03.1998 № 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год».
7. Федеральный закон РФ от 22.02.1999 № 36-ФЗ «О федеральном бюджете на 1999 год».
8. Федеральный закон РФ от 31.12.1999 № 227-ФЗ «О федеральном бюджете на 2000 год».
9. Федеральный закон РФ от 27.12.2000 №150-ФЗ «О федеральном бюджете на 2001 год».
10. Федеральный закон РФ от 30.12.2001 № 194-ФЗ «О федеральном бюджета на 2002 год»
11. Федеральный закон РФ от 24.12.2002 №176-ФЗ «О федеральном бюджете на 2003 год».
12. Федеральный закон РФ от 23.12.2003 №186-ФЗ «О федеральном бюджете на 2004 год».
13. Закон РФ от 27.12.1991 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

14. Федеральный закон РФ от 06.05.1999 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд».
15. Федеральный закон РФ от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».
16. Федеральный закон РФ от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
17. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 30.05.2003 «О бюджетной политике в 2004 году».
18. Послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации от 26.05.2004 «О бюджетной политике в 2005 году».
19. Указ Президента РФ от 08.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».
20. Постановление Правительства РФ от 30.10.2001 № 830 «О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности».
21. Постановление Правительства РФ от 20.06.2004 № 393 «О порядке предоставления в 2004 году гарантий Российской Федерации для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции».
22. Положение о предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народно-хозяйственной значимости: Утверждено Постановлением Правительства РФ от 12.11.1999 № 1249.

23. Порядок предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития РФ: Утверждено Постановлением Правительства РФ от 22.10.1997 № 1470.
24. Порядок предоставления государственных гарантий на осуществление лизинговых операций, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 02.09.1998 № 1020.
25. Инструкция ГНС РФ от 08.06.1995 № 33 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий».
26. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг.- М.: Финансы и статистика, 1992.
27. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки.- М.: Финстатинформ, 1995.
28. Ачаркан В.В. Валютные курсы в экономике современного капитализма. – М.: Международные отношения, 1986.
29. Арнольд В. И. Обыкновенные дифференциальные уравнения. - М., 1971.
30. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 1998.
31. Бакша Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый. Расходный, социальный. — М.: Профиздат, 2001.
32. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие – М.: Финансы и статистика, 1998.
33. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
34. Балацкий Е.В. Управление государственным сектором экономики и бюджетное прогнозирование // Вестник Моск. ун-та; сер. 6: Экономика. — 2000. — № 1. — С. 3—14.

35. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс. – М.: Финансы и статистика, 1998.
36. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – Киев: ИТЕМЛтд, АДЕФ-Украина, 1996.
37. Богачев Н.В. Прибыль?! О рыночной экономике и эффективности капитала. – М.: Финансы и статистика, 1993.
38. Быкова Е.В., Стоянова Е.С. Финансовое искусство коммерции. – М.: Перспектива, 1995.
39. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996.
40. Ващенко Т.П. Математика финансового менеджмента. – М.: Перспектива, 1996.
41. Ветров А.А. Операционный аудит-анализ. – М.: Перспектива, 1996.
42. Волков В.И. Государственная комплексная экспертиза в системе подготовки и принятия правительственных решений // Федеральные и региональные программы России. — М., 1996. — № 2. — С. 36—38.
43. Воронов А.В. Налоговая система: реформы и эффективность // Налоговый вестник. - М., 2001. - № 5.
44. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. – С.-Петербург:Специальная литература, 1995.
45. Годин А.М., Подпорина И.В. Бюджет и бюджетная система РФ: Учебное пособие. — М.: ИД «Дашков и К», 2001.
46. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятий. - М.:Финпресс, 2002.
47. Дамари Р. Финансы и предпринимательство. – Ярославль: Периодика, 1993.

48. Данилов Ю. Пора отказаться от мифов // Эксперт. - М., 2003. - № 22.
49. Едророва В.Н., Мизиковская Е.А. Учет и анализ финансовых активов. – М.: Финансы и статистика, 1995.
50. Жуков Е.Н. Ценные бумаги и фондовые рынки. – М.: ЮНИТИ, 1995.
51. Ивантер В. Экономическое прогнозирование в России: реальность и перспективы // Общество и экономика. — 1999. — № 5. — С. 66—74.
52. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2002.
53. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности, 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1997.
54. Комаров И. Федеральные целевые программы: опыт разработки и осуществления // Экономист. — 1998. — № 1.
55. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1992.
56. Кочович Е. Финансовая математика. Теория и практика финансово-банковских расчетов. – М.: Финансы и статистика, 1994.
57. Крейнина М.А. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: ДИС, МВ-Центр, 1994.
58. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКП «ДИС», 1997.
59. Лембден Дж. К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе. – М.: Финансы и статистика, Аудит, 1992.
60. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект. – М.: Изд-во БЕК, 1996.
61. Лялин В.А., Воробьев П.В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы). – С.- Петербург: Юность, Петрополь, 1994.

62. Мазурова И.И., Романовский М.В. Условия прибыльной работы предприятия. – С.-Петербург: Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1992.
63. Макаревич Л. Основные источники, инструменты и механизмы финансирования российских предприятий // Общество и экономика. - М., 2002. - № 3-4.
64. Маслеченков Ю.С. Управление устойчивостью коммерческого банка. – «Бизнес и банки», 1996, № 49.
65. Маслеченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ. – М.: АМИР-Перспектива, 1996.
66. Маслеченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: технологический уклад кредитования. – М.: АМИР-Перспектива, 1996.
67. Маслеченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: технология финансового менеджмента клиента. – М.: Перспектива, 1997.
68. Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. Коммерческие банки и их операции. Учебное пособие. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
69. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок: Учебник. – М., 1995.
70. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий. – М.: Финансы предприятий.- М.: Финансы и статистика, 2000.
71. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
72. Окунева Л.П. Налоги и налогообложение в России: Учебник. – М.: Финстатинформ, 1996.
73. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. – М.: Издательский центр «Анкил», 1994.

74. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы финансовой устойчивости страховых организаций. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Москва, 1995.
75. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
76. Палий В.Ф. Новая бухгалтерская отчетность. – М.: Контроллинг, 1991.
77. Перар Ж. Управление финансами с упражнениями. – М.: Финансы и статистика, 1999.
78. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 1998.
79. Рекитар Я., Куренков Ю., Попов В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности // Инвестиции в России. — 1998. — № 7. — С. 5—8.
80. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995.
81. Саати Т., Кернс К. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991.
82. Садовский В.Н. Основания общей теории систем: Логико - методологический анализ. - М.: Наука, 1974.
83. Стоянов Е.А., Стоянова Е.С. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия. – М.: Перспектива, 1992.
84. Стоянова Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом. – М.: Перспектива, 1998.
85. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков: краткий профессиональный курс. – М.: Перспектива, 1998.
86. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 1994, 1995.
87. Стоянова Е.С. Финансы маркетинга. – М.: Перспектива, 1994.

88. Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
89. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М., 1994.
90. Федотова М.А. Доходы предпринимателя. – М.: Финансы и статистика, 1993.
91. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы. – М., 2002.
92. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. – М.: Дело, 1993.
93. Хорн Дж. В. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
94. Хоскинг А. Курс предпринимательства. – М.: Международные отношения, 1990.
95. Циферблат Л.Ф. Бизнес-план: работа над ошибками. – М.: Финансы и статистика, 2000.
96. Черкасов В.Е. Учебное пособие по финансово-экономическим расчетам. – М.: АУЗБанк, 1993.
97. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 1995.
98. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1995.
99. Шерр И.Ф. Учение о торговле. / Репринт. – М.: Перспектива, 1993.
100. Шим Дж.К., Сигел Дж. Г. Финансовый менеджмент. – М.: Филинь, 1996.
101. Шуба В.Б. Инвестиционные программы в бюджете 2003 года // Финансы. — 2003. — № 3.
102. Юданов А. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. – М.: Финансы и статистика, 1991.

103. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Изд-во «АКАЛИС», 1996.
104. Юнь О.М. Федеральные целевые программы: организационно-методические вопросы подготовки и реализации // Федеральные и региональные программы России. — 1995. — № 1. — С. 59—71.
105. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. - М., 2002. - №11.
106. Банкротство. Стратегия и тактика выживания. Часть 1. Как избежать банкротства. – М.: СП МЛИ, 1993.
107. Исследования по общей теории систем: Сб. переводов / Под ред. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. - М.: Прогресс, 1969.
108. Налоги/ Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 2000.
109. О банках и банковской деятельности. – М.: Де-Юре, 1993.
110. Общая денег и кредита: Учебник/ Под ред. Е.Ф. Жукова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.
111. Практикум по финансовому менеджменту: Учебно-деловые ситуации, задачи, решения / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1998.
112. Принципы инвестирования. – М.: Крокус Интернешнл, 1992.
113. Программно-целевой метод в планировании / Отв. ред. Н.П. Федоренко. — М.: Наука, 1982.
114. Рынок ценных бумаг/ Под. ред. В.А. Галанова и А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 1999.
115. Современный маркетинг / Под ред. Хруцкого В.Е. – М.: Финансы и статистика, 1991.
116. Современный финансово-кредитный словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999.

117. Справочник финансиста предприятия, 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1999.
118. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Под ред. Беляева С.Г. и Кошкина В.И. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996.
119. Управление организацией: Учебник. – 2-е изд./ Под ред. А.Г. Поршнева, В.П. Румянцевой. – М.: ИНФРА-М, 1997.
120. Финансовый анализ деятельности фирмы – М.: Крокус Интернешнл, 1992.
121. Финансовое искусство предпринимателя / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива.
122. Финансовое планирование деятельности малых предприятий США. – М.: Крокус Интернешнл, 1991.
123. Финансовое управление компанией / Общ. Ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995.
124. Финансовый менеджмент / Авт. колл. под руководством Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1993.
125. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1996.
126. Экономика и статистика фирмы. / Под ред. Ильенковой С.Д. – М.: Финансы и статистика, 1996.
127. Главная книга. Специальный выпуск. - М., 2002.
128. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: ИД «Путь России»; ЗАО «ИД «Экономическая литература»», 2002.
129. Бюджетный процесс в зарубежных государствах. — М.: ИНИОН РАН, 1996.
130. Налоги и налогообложение. 3-е изд. / Под ред. М.В. Романовского и О.В. Врублевской. — Спб.: Питер, 2002.

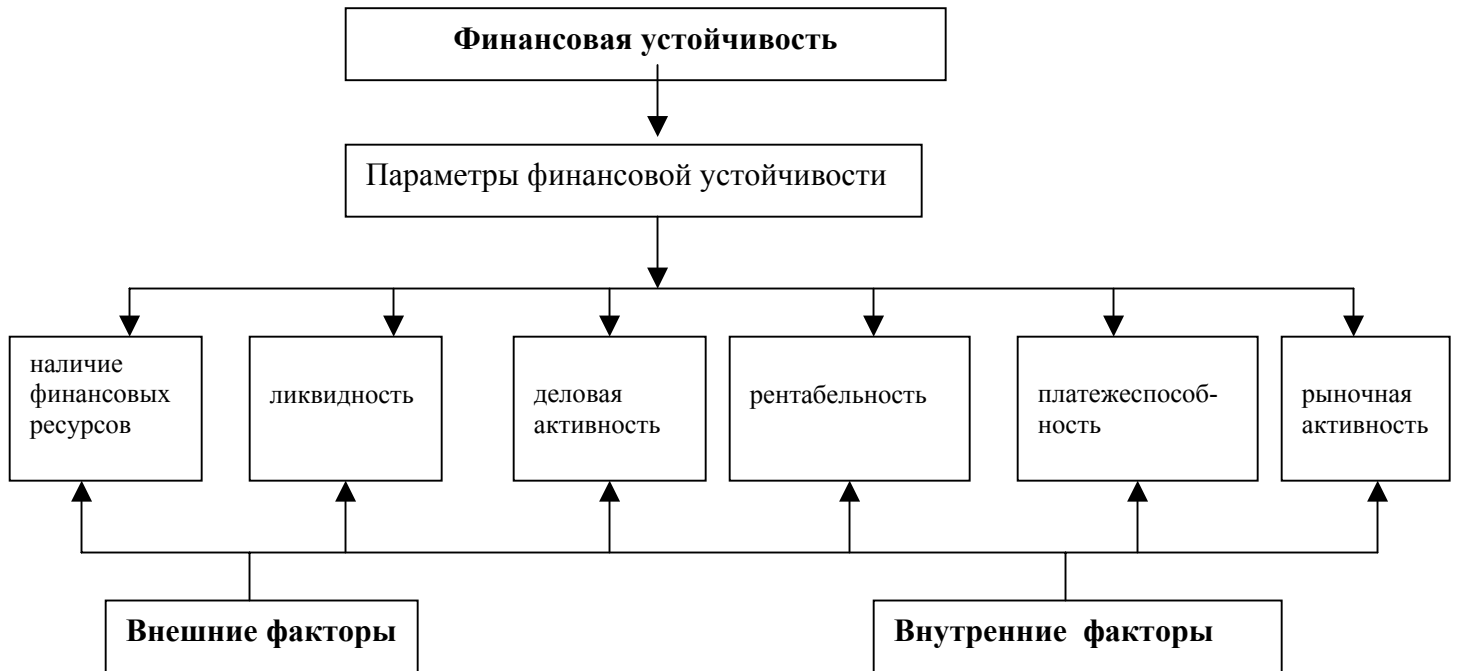
131. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под редакцией А.Г. Грязновой – М.: Финансы и статистика, 2002.
132. Финансовый менеджмент: Учебник/ Под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: ЮНИТИ, 1999.
133. Финансы предприятия: Учеб. пособие/ Под. ред. Е.И. Бородиной. – М.: Банки и биржи, 1995.
134. Финансы предприятий/ Под ред. проф. Колчиной Н.В. – М.: Издательское объединение «ЮНИТИ», 1998.
135. Финансы: Учебник/ Под ред. проф. Родионовой В.М. – М.: Финансы и статистика, 1993.
136. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003.
137. Bureau of the Census and MTC, Office of management and budget, Budget of the United States Government, Historical Tables.
138. Bertalanfy L. von. General System Theory - a Critical Review / General System, vol. VII, 1962.
139. Brealy R.A., Myers St.C., Marcus A.J. Fundamentals of Corporate Finance. – N.Y.: McGRAW-HILL, INC, 1995.
140. Brigham Eugene F. Fundamentals of Financial Management. Sixth Edition. – N.Y.: The Dryden Press, 1992.
141. Chandra Prasanna. Finance Sense. An Easy Guide for Non-Finance Executives. – New Delhi: McGraw-hill Publishing Company Limited. 1993.
142. Frachon G., Romanet Y. Finance de l'entreprise. Comprendre et maitriser l'evolution financiere de l'entreprise. – Paris: CLET, 1985
143. Frachon G., Guery G. Tresorerie et Rentabilite de l'Entreprise. – Paris: CLET, 1996.
144. Helfert Erich A. Techniques of Financial Analysis. Seventh Edition. – Boston: Richard D. Irwin, INC., 1991.

145. Jones Charles P. Financial Management. – Boston: IRWIN, 1992.
146. Khan M.Y., Jain P.K. Financial Management. Text and Problems. Second Edition. – New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 1992.
147. Meunier–Rocher B. Le diagnostic financier. – P.: Les Editions d'Organization, 1997.
148. Petty J.W., Keown A.J., Scott D.F., Martin J.D. Basic Financial Management. – N.Y.: Prentice Hall.
149. Vizzanova P. Gestion Financiere. – P.: ATOL Editions, 1996.
150. Wall Street Journal, August 18, 1986.
151. Веб-сайт <http://www.gks.ru>
152. Веб-сайт <http://www.minfin.ru>
153. Веб-сайт <http://www.mns.ru>
154. Веб-сайт www.economy.gov.ru
155. Веб-сайт www.torgrus.com
156. Веб-сайт www.tria.newmail.ru
157. Веб-сайт www.itenders.ru

Приложения

Приложение 1

Факторы и параметры финансовой устойчивости коммерческой и организации



Общеэкономические факторы

- тип хозяйствования
- уровень инфляции
- фаза экономического цикла
- денежно-кредитная политика
- государственное регулирование
- государственные финансы

Рыночные факторы

- отраслевая принадлежность
- место на рынке (сегмент)
- степень монополизации рынка и конкуренция
- спрос и предложение на рынке
- развитость рынков (фондового, страхового и прочих)
- стоимость кредитных ресурсов
- зависимость от мировых рынков (в т.ч. наличие внешнеэкономических связей)

Социально-политические факторы (в т.ч. наличие профсоюзов)

Операционные факторы

- Стратегия развития организации
- Стратегия производственного и сбытового менеджмента (в т.ч. состав и структура выпускаемой продукции (работ, услуг))
- Структура и величина издержек производства
- Состав и структура основных производственных фондов
- Кадровая политика
- Маркетинговая политика
- Управленческий состав (менеджмент)
- Чувствительность к рискам (внутренним)
- Стадия жизненного цикла

Финансово-экономические факторы

- Структура активов и пассивов
- Состав и структура финансовых ресурсов
- Финансовый менеджмент

Приложение 2

Влияние различных типов налогов на показатели рентабельности (на примере коэффициента рентабельности собственного капитала)

<i>Прямые налоги</i>		<i>Косвенные налоги (на примере НДС)</i>
<i>Налоги на прибыль и доходы (на примере налога на прибыль организаций)</i>	<i>Налоги на имущество или капитал (на примере налога на имущество)</i>	
1. Предположим, что абсолютная сумма налога на прибыль увеличилась на величину ΔX .	1. Предположим, что абсолютная сумма налога на имущество предприятий увеличилась на величину ΔX . При этом сумма налога на имущество относится на расходы, принимаемые в уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, и ставка налога на прибыль равна $Y\%$.	1. Предположим, что абсолютная сумма НДС увеличилась на величину ΔX . При этом ставка налога на прибыль равна $Y\%$. Отметим, что предприятия могут вести деятельность как облагаемую, так и необлагаемую НДС, поэтому ниже мы рассмотрим два сценария.
2. Сумма чистой прибыли	2. Одновременно с увеличением	2. При деятельности, облагаемой НДС,

<p>уменьшится на величину дополнительного налога, т.е. на ΔX.</p>	<p>суммы налога на имущество на ΔX величина налога на прибыль сократится на $\Delta X * Y\%$. В результате сумма чистой прибыли уменьшится на величину $\Delta X * (100\% - Y\%)$.</p>	<p>полученный («выходной») НДС на доходы перекладывается на покупателей, а уплаченный («входной») НДС по расходам возмещается из бюджета. При этом изменение НДС не влияет на величину прибыли и капитала.</p>
--	---	--

<p>3. При начислении налога на прибыль делается проводка <i>Дт счета «Использование прибыли»</i> <i>Кт счета «Задолженность по налогам»</i>. Поэтому капитал на конец года (налоговым периодом является год) также сократится на величину ΔX, а $K_{\text{сред}}$ сократится примерно на $\frac{1}{2}\Delta X [(K_{\text{сред}} + (K_{\text{сред}} - \Delta X))/2]$.</p>	<p>3. При начислении налога на имущество делается проводка <i>Дт счета «Общехозяйственные расходы»</i> <i>Кт счета «Задолженность по налогам»</i> Поэтому капитал предприятия на конец года также сократится на величину $\Delta X*(100\% - Y\%)$, а $K_{\text{сред}}$ сократится примерно на $\frac{1}{2}\Delta X*(100\% - Y\%)$.</p>	<p>3. При деятельности, не облагаемой НДС, полученный («выходной») НДС на доходы не начисляется, а уплаченный («входной») НДС относится на расходы, принимаемые в уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль⁸⁹. Одновременно с увеличением суммы «входного» НДС на ΔX величина налога на прибыль сократится на $\Delta X*Y\%$. В результате сумма чистой прибыли уменьшится на величину $\Delta X*(100\% - Y\%)$, а $K_{\text{сред}}$ сократится на $\frac{1}{2}\Delta X*(100\% - Y\%)$.</p>
<p>4. Рассчитаем $K_{\text{рск}}$ до повышения налога ($K_{\text{рск } 0}$) и после него ($K_{\text{рск } 1}$): $K_{\text{рск } 0} = \Pi_{\text{чист}} / K_{\text{сред}}$</p>	<p>Рассчитаем $K_{\text{рск}}$ до повышения налога ($K_{\text{рск } 0}$) и после него ($K_{\text{рск } 1}$): $K_{\text{рск } 0} = \Pi_{\text{чист}} / K_{\text{сред}}$ $\Pi_{\text{чист}} - \Delta X*(100\% - Y\%)$</p>	<p>4. Рассчитаем $K_{\text{рск}}$ до повышения налога ($K_{\text{рск } 0}$) и после него ($K_{\text{рск } 1}$) при деятельности, не облагаемой НДС: $K_{\text{рск } 0} = \Pi_{\text{чист}} / K_{\text{сред}}$</p>

⁸⁹ Здесь и далее автор основывается на предположении о том, что предприятие несет экономически обоснованные и документально подтвержденные облагаемые НДС расходы, которые принимаются в уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} - \Delta X}{K_{\text{сред}} - \frac{1}{2}\Delta X}$	$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} - \Delta X}{K_{\text{сред}} - \frac{1}{2}\Delta X * (100\% - Y\%)}$	$K_{\text{рск } 1} = \frac{\Pi_{\text{чист}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}{K_{\text{сред}} - \frac{1}{2}\Delta X * (100\% - Y\%)}$ <p>При деятельности, облагаемой НДС,</p> $K_{\text{рск } 1} = \Pi_{\text{чист}} / K_{\text{сред}} = K_{\text{рск } 0}$
<p>5. Т.к. $[1 > \Pi_{\text{чист}}/K_{\text{сред}} > 0]$, то при любых значениях ΔX всегда $K_{\text{рск } 0} > K_{\text{рск } 1}$</p>	<p>5. Т.к. $[1 > \Pi_{\text{чист}}/K_{\text{сред}} > 0]$, то при любых значениях ΔX всегда $K_{\text{рск } 0} > K_{\text{рск } 1}$</p>	<p>5. При деятельности, облагаемой НДС, теоретически при любых значениях ΔX всегда $K_{\text{рск } 0} = K_{\text{рск } 1}$</p> <p>При деятельности, необлагаемой НДС, при любых значениях ΔX всегда $K_{\text{рск } 0} > K_{\text{рск } 1}$.</p>
<p>6. Следовательно, при увеличении налогов на прибыль и доходы величина коэффициента рентабельности собственного капитала снижается.</p>	<p>6. Следовательно, при увеличении налогов на имущество или капитал величина коэффициента рентабельности собственного капитала снижается.</p>	<p>6. Следовательно, при увеличении НДС величина коэффициента рентабельности собственного капитала снижается только при ведении видов деятельности, не облагаемых НДС.</p>

Приложение 3

Влияние различных типов налогов на показатели ликвидности (на примере коэффициента общей ликвидности)

<i>Прямые налоги</i>		<i>Косвенные налоги (на примере НДС)</i>
<i>Налоги на прибыль и доходы (на примере налога на прибыль организаций)</i>	<i>Налоги на имущество или капитал (на примере налога на имущество)</i>	
1. Предположим, что абсолютная сумма налога на прибыль увеличилась на величину ΔX .	1. Предположим, что абсолютная сумма налога на имущество предприятий увеличилась на величину ΔX . При этом сумма налога на имущество относится расходы, принимаемые в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль, и ставка налога на прибыль равна $Y\%$.	1. Предположим, что абсолютная сумма НДС увеличилась на величину ΔX . При этом ставка налога на прибыль равна $Y\%$. В связи с тем, что предприятия могут вести деятельность как облагаемую, так и не облагаемую НДС, рассмотрим два сценария.
2. В период между начислением и уплатой налога величина активов не изменится,	2. Одновременно с увеличением суммы налога на имущество на ΔX величина налога на прибыль	2. При деятельности, облагаемой НДС, полученный («выходной») НДС на доходы перекладывается на покупателей, а

<p>а краткосрочные пассивы увеличатся на ΔX. Поэтому коэффициент общей ликвидности уменьшится до</p> $K_{л\ общ} = \frac{A_{обор}}{(П_{кратк} + \Delta X)}$	<p>сократится на $\Delta X * Y\%$. В результате в период между начислением и уплатой налога величина активов не изменится, а краткосрочные пассивы увеличатся на $\Delta X * (100\% - Y\%)$. Поэтому коэффициент общей ликвидности уменьшится до величины</p> $K_{л\ общ} = \frac{A_{обор}}{[П_{кратк} + \Delta X * (100\% - Y\%)]}$	<p>уплаченный («входной») НДС по расходам возмещается из бюджета. Поэтому в момент начисления налога на одну и ту же величину увеличиваются и краткосрочные пассивы, и оборотные средства (дебиторская задолженность) предприятия. Поскольку нормальное значение $K_{л\ общ} > 1$, то из-за увеличения НДС на ΔX коэффициент сначала (до завершения расчетов с покупателями) уменьшится до</p> $K_{л\ общ\ 1} = \frac{(A_{обор} + \Delta X)}{(П_{кратк} + \Delta X)} < K_{л\ общ\ 0}$ <p>(причем коэффициент абсолютной ликвидности снизится еще значительно, т.к. значение $A_{обор}$ не изменится), а затем, после завершения расчетов с покупателями и поставщиками, вернется к прежнему</p>
--	--	---

		значению $K_{л\ общ\ 1} = K_{л\ общ\ 0}$
<p>3. После уплаты налога на прибыль коэффициент общей ликвидности станет равен</p> $K_{л\ общ} = \frac{(A_{оборот} - \Delta X)}{П_{кратк}}$ <p>Отметим, что значение коэффициента по-прежнему останется меньше, чем до увеличения налога на прибыль.</p>	<p>3. После уплаты налога на имущество, коэффициент общей ликвидности станет равен</p> $K_{л\ общ} = \frac{[A_{оборот} - \Delta X * (100\% - Y\%)]}{П_{кратк}}$ <p>Отметим, что значение коэффициента по-прежнему останется меньше, чем до увеличения налога на имущество.</p>	<p>3. При деятельности, не облагаемой НДС, «выходной» НДС на доходы не начисляется, а «входной» НДС относится на расходы, принимаемые в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Одновременно с увеличением суммы «входного» НДС на ΔX величина налога на прибыль сократится на $\Delta X * Y\%$. В результате сумма краткосрочных пассивов увеличится на величину $\Delta X * (100\% - Y\%)$, величина коэффициента общей ликвидности уменьшится до величины</p> $K_{л\ общ} = \frac{A_{оборот}}{[П_{кратк} + \Delta X * (100\% - Y\%)]}$ <p>а впоследствии, после завершения расчетов</p>

		<p>с поставщиками (подрядчиками) и с бюджетами разных уровней по налогу на прибыль, величина коэффициента составит</p> $[A_{\text{оборот}} - \Delta X * (100\% - Y\%)]$ $K_{\text{л. общ}} = \frac{\quad}{P_{\text{кратк}}}$
<p>4. Следовательно, при увеличении налога на прибыль величина коэффициента ликвидности всегда снижается (уже в момент начисления налога)</p>	<p>4. Следовательно, при увеличении налогов на имущество или капитал величина коэффициента ликвидности всегда снижается (уже в момент начисления налога).</p>	<p>4. Следовательно, при увеличении НДС величина коэффициента ликвидности не меняется при условии, что бремя налога перекладывается на покупателей (заказчиков), в остальных случаях ликвидность снижается.</p>

Влияние различных типов налогов на показатели деловой активности

А. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Увеличение налоговой нагрузки, как правило, приводит к увеличению общей суммы кредиторской задолженности предприятия, поскольку начисленные налоги входят в состав кредиторской задолженности. Это характерно как для прямых, так и для косвенных налогов (например, увеличение акциза на ΔX , даже при увеличении цены товара на величину акциза, приводит к росту сумм акциза к уплате в бюджет, а, соответственно, остаток кредиторской задолженности вырастает на величину, близкую к ΔX). Более того, увеличение ставки, например, НДС приводит к росту объемов кредиторской задолженности не только за счет увеличенной суммы задолженности предприятия по НДС перед бюджетом, но и за счет увеличения задолженности перед поставщиками и подрядчиками, которые, соответственно, включили увеличение ставки НДС в цену своих товаров (работ, услуг). Поэтому новое значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности равно

$$(1) K_{об \text{ Кред } 3} = \frac{BP}{\text{Кред } 3_{\text{сред}} + \Delta X} \quad \text{или} \quad (2) K_{об \text{ Кред } 3} = \frac{BP}{[\text{Кред } 3_{\text{сред}} + \Delta X * (100\% - Y\%)]}$$

в зависимости от того, относится ли сумма увеличившегося налога на расходы, вычитаемые для целей расчета налогооблагаемой прибыли (2), или нет (1) (где $Y\%$ - ставка налога на прибыль).

Впоследствии, при уплате налога величина кредиторской задолженности вновь снижается. Однако у предприятия всегда есть некий средний остаток текущей задолженности по налогам, который увеличится из-за

роста налоговой нагрузки. Сумма балансового остатка текущей задолженности по налогам напрямую зависит не только от абсолютной величины налога, но и от сроков их уплаты.

Таким образом, при росте налогов (а также при увеличении установленных законом сроков их уплаты либо снижении частоты уплаты) происходит снижение оборачиваемости кредиторской задолженности, что повышает финансовую устойчивость предприятия.

Б. Коэффициенты оборачиваемости активов, материально-производственных запасов (МПЗ) и фондоотдачи

Увеличение сумм уплачиваемых налогов, как правило, не влияет напрямую ни на стоимость остатка МПЗ, ни на стоимость основных производственных фондов (кроме исключительных случаев, когда отдельные налоги включаются в стоимость основных средств, например НДС включается в их стоимость при использовании данных основных средств в деятельности, не облагаемой НДС). Поэтому изменения в налоговой системе не приводят к изменению показателей оборачиваемости МПЗ и показателей фондоотдачи.

Рост налогов обуславливает снижение общей суммы валюты баланса предприятия, а значит, и среднегодовой стоимости его активов. В краткосрочной перспективе это приводит к росту коэффициента оборачиваемости активов, значение которого будет равно

$$(1) K_{об А} = \frac{ВР}{A_{срел} - \Delta X} \quad \text{или} \quad (2) K_{об А} = \frac{ВР}{[A_{срел} - \Delta X * (100\% - Y\%)]}$$

в зависимости от того, относится ли сумма налогов на расходы, вычитаемые для целей налогооблагаемой прибыли (1), или нет (2).

Но в долгосрочной перспективе из-за того, что эффективность использования активов с ростом налогов не изменится, снижение величины активов предприятия, как правило, влечет за собой снижение продаж и выручки

от реализации. Таким образом, с ростом налоговых платежей оборачиваемость активов в долгосрочной перспективе может не измениться или измениться незначительно.

В. Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности

Что касается данного коэффициента, то влияние прямых и косвенных налогов на него различно. Прямые налоги не влияют на величину выручки и дебиторской задолженности и, соответственно, на данный показатель финансовой устойчивости.

Бремя косвенных налогов в большинстве отраслей ложится на покупателей, т.к. эти налоги обычно включаются в цену товаров (работ, услуг). На числитель коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (выручку от реализации без косвенных налогов) это не влияет. Зато остатки дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в балансе предприятия увеличиваются на величину прироста косвенных налогов (т.к. сумма задолженности в балансах предприятий всегда показывается с учетом НДС и иных косвенных налогов). В результате роста косвенных налогов в цене реализуемых товаров (работ, услуг) на ΔX значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности снижается до:

$$K_{об\ Деб\ З} = \frac{ВР}{(Деб\ З_{сред} + \Delta X)},$$

что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организаций.

Г. Суммарный результат воздействия налогов на показатели деловой активности

Как свидетельствуют результаты проведенного анализа, налоги практически не влияют в долгосрочной перспективе на оборачиваемость активов, МПЗ, а также на фондоотдачу. Что касается оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, то влияние на нее прямых и

косвенных налогов будет различным. Проиллюстрируем их суммарное воздействие на эти два коэффициента на примере:

Годовая выручка от реализации предприятия равна 600 млн. руб. (без учета косвенных налогов, бремя которых может быть полностью переложено на покупателей). Среднегодовая дебиторская задолженность покупателей (по балансу предприятия) равна 240 млн. руб. (включая НДС), а среднегодовая кредиторская задолженность – 150 млн. руб. (в т.ч. 20 млн. руб. – среднегодовая задолженность по налогу на прибыль организаций, 10 млн. руб. – среднегодовая задолженность перед бюджетом по НДС, а остальные 120 млн. руб. – среднегодовая задолженность перед поставщиками, включая НДС). Таким образом, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности равен 2,5 ($600/240$), а коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности равен 4 ($600/150$).

Вначале проанализируем влияние на эти показатели гипотетического увеличения ставки НДС с 20% (или $20/120$) до 25% (или $25/125$). Величина выручки за вычетом косвенных налогов останется неизменной – 600 млн. руб. Среднегодовая величина дебиторской задолженности увеличится на 10 млн. руб. [$240 \cdot (25-20)/120$]. Прирост среднегодовой величины кредиторской задолженности составит 7,5 млн. руб., которые складываются из 2,5 млн. руб. [$10 \cdot 25/20$] за счет увеличения остатка задолженности по НДС перед бюджетом и из 5 млн. руб. [$120 \cdot (25-20)/120$] за счет увеличения задолженности перед поставщиками, которые включили прирост НДС в цены. Таким образом, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности понизится с 2,5 до 2,4 [$600/(240+10)$], а коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизится с 4 до приблизительно 3,8 [$600/(150+7,5)$]. Чтобы узнать совокупное влияние роста ставки НДС на показатели деловой активности, выразим коэффициенты оборачиваемости в днях по формуле:

$$K_{об} = \frac{Z_{сред}}{ВР} * 365 \text{ дней}$$

где $Z_{сред}$ - кредиторская задолженность, ВР – выручка от реализации.

Результаты пересчета коэффициентов сведем в таблицу (см. табл. 4.1) и рассчитаем влияние увеличения НДС на т.н. чистую дебиторскую задолженность (разницу между значениями дебиторской и кредиторской задолженности предприятия).

В данном примере в результате увеличения ставки НДС с 20% до 25% период оборачиваемости чистой дебиторской задолженности в днях вырос, но незначительно (на 1 день). Поэтому совокупный (чистый) положительный эффект на показатели деловой активности предприятия от увеличения НДС незначителен, и, таким образом, правомерно говорить об отсутствии существенного влияния роста косвенных налогов на этот аспект финансовой устойчивости предприятия.

Однако при неизменной ставке НДС положительный эффект от увеличения установленных законом сроков или снижения периодичности уплаты НДС в бюджет будет более значительным. Например, если в нашем примере отмена подекадных платежей НДС в бюджет увеличит величину среднегодовой задолженности по НДС перед бюджетом в два раза, то среднегодовой остаток задолженности по НДС вырастет с 10 млн. руб. до 20 млн. руб., а показатель оборачиваемости кредиторской задолженности уменьшится с 4 до 3,75 $[600 / (150 + (20 - 10))]$, или увеличится в днях с 91 до 97 дней $[(150 + (20 - 10))/600*365]$. При этом изменение периодичности уплаты НДС в бюджет не окажет какого-либо отрицательного воздействия на оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия или на иные показатели деловой активности.

Расчет коэффициента оборачиваемости при изменении ставки НДС

№ п. п.	Вид задолженности	Оборачиваемость при ставке НДС 20%, в днях	Оборачиваемость после повышения НДС до 25%, в днях	Измене- ние, в днях
1	Дебиторская задолженность	146 [240/600*365]	152 [(240+10)/600*365]	+ 6
2	Кредиторская задолженность	91 [150/600*365]	96 [(150+7,5)/600*365]	+ 5
3	Чистая дебиторская задолженность [(1) – (2)]	55 [146 – 91], или [90/600*365]	56 [152 – 96], или [92,5/600*365]	+ 1

На том же примере рассмотрим влияние на показатели деловой активности гипотетического увеличения ставки налога на прибыль с 24% до 30%. При этом сумма выручки от реализации (600 млн. руб.) и среднегодовая дебиторская задолженность покупателей (240 млн. руб.) не изменятся, а среднегодовая кредиторская задолженность вырастет на 5 млн. руб. за счет увеличения среднегодовой задолженности по налогу на прибыль с 20 млн. руб. до 25 млн. руб. [20*30/24]. В результате коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности останется неизменным (равным 2,5), а коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизится с 4 до 3,87 [600/(150+5)]. Соответственно, период оборачиваемости кредиторской задолженности вырастет с 91 до 94 дней [(150 + 5)/600*365], что положительно скажется на финансовой устойчивости предприятия.

Влияние различных типов налогов на показатели платежеспособности (структуры капитала)

<i>Прямые налоги</i>		<i>Косвенные налоги (на примере НДС)</i>
<i>Налоги на прибыль и доходы (на примере налога на прибыль организаций)</i>	<i>Налоги на имущество или капитал (на примере налога на имущество предприятий)</i>	
1. Предположим, что задолженность по налогу на прибыль увеличилась на величину ΔX .	1. Предположим, что задолженность по налогу на имущество предприятий увеличилась на величину ΔX . При этом сумма налога на имущество относится на расходы, принимаемые в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль организаций, и ставка налога на прибыль равна $Y\%$.	1. Предположим, что абсолютная сумма НДС увеличилась на величину ΔX . При этом ставка налога на прибыль равна $Y\%$. В связи с тем, что предприятия могут вести деятельность как облагаемую, так и не облагаемую НДС, рассмотрим два сценария.
2. Величина	2. Одновременно с	2. При деятельности, облагаемой НДС,

<p>собственного капитала $K_{\text{соб}}$ уменьшится на ΔX. В связи с тем, что всегда $(K_{\text{соб}} + Z_{\text{сред}}) > K_{\text{соб}}$, то коэффициент собственного капитала уменьшится до</p> $K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} - \Delta X}{K_{\text{соб}} + Z_{\text{сред}} - \Delta X} <$ <p>При этом коэффициент заемных средств вырастет до</p> $K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}}}{K_{\text{соб}} - \Delta X} > K_{\text{зс } 0}$	<p>увеличением суммы налога на имущество на ΔX величина налога на прибыль сократится на $\Delta X * Y\%$. В результате величина собственного капитала $K_{\text{соб}}$ уменьшится на $\Delta X * (100\% - Y\%)$. Поэтому коэффициент собственного капитала уменьшится до</p> $K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}{K_{\text{соб}} + Z_{\text{сред}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}$ <p>При этом коэффициент заемных средств вырастет до</p> $K_{\text{зс } 1} = \frac{Z_{\text{сред}}}{K_{\text{соб}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}$	<p>полученный («выходной») НДС на доходы перекладывается на покупателей, а уплаченный («входной») НДС по расходам возмещается из бюджета. Поэтому величина капитала и чистой прибыли, структура капитала, а также защищенность кредиторов в долгосрочной перспективе не изменяются.</p>
--	--	---

<p>3. Рост налога на прибыль (НП) не повлечет изменение коэффициента защищенности кредиторов ($K_{з\text{ кред}}$), т.к. на такую же сумму ΔX уменьшится чистая прибыль ($P_{\text{чист}}$), и, соответственно, ни числитель, ни знаменатель данного коэффициента не изменятся.</p>	<p>3. Рост налога на имущество не повлечет изменение коэффициента защищенности кредиторов ($K_{з\text{ кред}}$), т.к. в результате этого налог на прибыль (НП) вырастет на $\Delta X * Y\%$, но на такую же сумму - на $\Delta X * Y\%$ - уменьшится чистая прибыль ($P_{\text{чист}}$), и ни числитель, ни знаменатель данного коэффициента не изменятся.</p>	<p>3. При деятельности, не облагаемой НДС, полученный («выходной») НДС на доходы не начисляется, а уплаченный («входной») НДС относится на расходы, принимаемые в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль. Одновременно с увеличением суммы уплаченного («входного») НДС на ΔX величина налога на прибыль сократится на $\Delta X * Y\%$. В результате величина собственного капитала $K_{\text{соб}}$ уменьшится на $\Delta X * (100\% - Y\%)$. Поэтому коэффициент собственного капитала уменьшится до</p> $K_{\text{ск } 1} = \frac{K_{\text{соб}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}{K_{\text{соб}} + Z_{\text{сред}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}$
--	--	--

		<p>При этом коэффициент заемных средств вырастет до</p> $Z_{\text{сред}}$ $K_{\text{зс } 1} = \frac{K_{\text{соб}} - \Delta X * (100\% - Y\%)}{\dots} > K_{\text{зс } 0}$ <p>Коэффициент защищенности кредиторов ($K_{\text{з кред}}$) не изменится.</p>
<p>4. Следовательно, при увеличении налога на прибыль структура капитала предприятия ухудшится.</p>	<p>4. Следовательно, при увеличении налогов на имущество или капитал структура капитала предприятия ухудшится.</p>	<p>4. Следовательно, при увеличении НДС структура капитала и защищенность кредиторов не изменяется при условии, что бремя налога перекладывается на покупателей (заказчиков). В остальных случаях (например, при ведении деятельности, не облагаемой НДС) структура капитала ухудшится.</p>

Основные показатели деятельности компаний и коэффициенты
финансовой устойчивости за 1999 – 2002 гг.

⁹⁰ Отчетность о финансово-хозяйственной деятельности за 1999 – 2002 гг.

Основные показатели экономики РФ в 2000 – 2002 гг.

⁹¹ <http://www.gks.ru>

Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость компаний пищевой промышленности РФ в 2000 – 2002 гг.⁹²

Помимо государственных доходов, существуют и иные факторы, влияющие на финансовую устойчивость анализируемых нами предприятий пищевой промышленности.

К основным внешним факторам финансовой устойчивости относятся:

1. **Спрос на рынке (например, уровень благосостояния населения, покупающего продукцию данных предприятий).** Специфика пищевой промышленности такова, что спрос на товары основной потребительской корзины в количественном выражении весьма негибок, т.к. населению постоянно требуется определенное количество продуктов, и оно объективно не может потребить значительно большее его количество. Однако с ростом благосостояния населения спрос смещается в сторону более качественных и дорогих пищевых продуктов. В результате данный фактор благотворно сказывается на финансовом состоянии производителей продуктов высшего сорта (сегмента «премиум»), но может негативно повлиять на финансовое состояние других предприятий, производство которых ориентировано на дешевые товары и его перепрофилирование требует значительных затрат. Для рассматриваемых нами предприятий характерно преобладание в ассортименте продукции относительно дешевых, массовых изделий относительно невысокого качества. Поэтому по мере экономического роста в 2002-2003 гг. они постепенно теряли рыночную долю, завоеванную в предыдущие годы, т.е. фактор

⁹² За исключением государственных финансов.

смещения потребительского спроса в сторону дорогих марок оказал скорее негативное воздействие на финансовую устойчивость данного предприятия. В частности, в рассматриваемый период снижались показатели оборачиваемости активов, МПЗ и фондоотдачи из-за снижения выручки от реализации продукции.

2. **Зависимость от мировых сырьевых рынков** (например, от урожая сельскохозяйственного сырья, его качества и сохранности). Основной поставщик сырья для пищевой промышленности – сельское хозяйство, а количество произведенной сельхозпродукции, ее качество и цена в значительной степени зависят от урожая текущего сезона и от иных, плохо поддающихся прогнозированию факторов рынка сельскохозяйственного сырья. Поэтому в неурожайные сезоны цены на сырье растут, а его качество падает, в результате чего финансовая устойчивость предприятий пищевой промышленности снижается. Анализируемые здесь предприятия работают на импортном сырье, выращиваемом в Индии и Юго-Восточной Азии (в отличие от многих конкурентов, работающих на более качественном сырье из Северной Америки и Южной Европы). Поэтому когда в 1999-2001 гг. в Юго-Восточной Азии бушевал экономический кризис, цены на поставляемое оттуда сырье упали и предприятие сумело снизить издержки, а за счет снижения цен на готовую продукцию сумело увеличить сбыт и максимально загрузить производственные мощности. При этом в рассматриваемый период улучшились показатели рентабельности.
3. **Зависимость от мировых рынков (например, по средствам влияния на организации обменных курсов иностранных валют)**. Специфика российской пищевой промышленности в том, что рынок ее сбыта почти исключительно внутри России (доля экспорта весьма

незначительна), в то время как значительная часть используемого в ней сырья импортируется. Поэтому обесценение национальной валюты (рубля) по отношению к зарубежным твердым валютам (доллару США, евро), как правило, приводит к увеличению доли стоимости сырья в цене изделий и, следовательно, к снижению финансовой устойчивости. Так, укрепление курса рубля относительно доллара США в 2003 г. привело к снижению расходов рассматриваемых нами предприятий на импортное сырье и на зарплату высокооплачиваемой части персонала (эта часть расходов на зарплату была выражена в долларах США). Но в связи с тем, что незадолго до этого (в 2001 г.) предприятия перешли на установление цен на продукцию в условных единицах (привязанных к доллару США), то отрицательный эффект от падения доходов из-за роста курса рубля в 2003 г. перевесил положительный эффект от снижения издержек, и в целом динамика курсов валют в 2003 г. понизила финансовую устойчивость данных предприятий.

4. **Социально-политические факторы (например, политическая и экономическая стабильность в стране, уровень оптимизма потребителей).** В периоды нестабильности и неуверенности потребителей в завтрашнем дне спрос смещается в сторону продуктов первой необходимости и происходит снижение потребления продуктов сегмента «премиум». Поэтому финансовая устойчивость предприятий пищевой промышленности, работающих в сегменте деликатесов и дорогих марок, снижается. Напротив, стабилизация российской экономики в рассматриваемый период (2000-2002 гг.) не способствовала повышению спроса на продукцию анализируемых предприятий, т.к. спрос на производимые им изделия «дешевого» сегмента рынка составлял все меньшую долю

рынка, а потеря рыночной доли отрицательно сказывалась на финансовой устойчивости данных предприятий. В частности, в рассматриваемый период снижались показатели оборачиваемости активов, МПЗ и фондоотдачи из-за снижения выручки от реализации продукции.

5. **Государственное регулирование (например, жесткость регулирования деятельности предприятия со стороны государственных органов власти, органов местного самоуправления, общественных организаций).** Чем выше требования к деятельности предприятия, установленные законами, нормативными актами, положениями саморегулирующихся организаций, профсоюзов и т.п. в вопросах лицензирования, экологии, стандартизации, качества продукции, безопасности, трудовых отношений и проч., тем выше вероятность нарушения предприятием этих требований. Допущенные предприятиями нарушения могут, в свою очередь, повлечь наложение штрафов, крупные судебные иски и даже остановку производства, что негативно сказывается на финансовой устойчивости. Так, производственные мощности рассматриваемых предприятий в 1999 г. было переведены в спальный район на окраине Москвы, и с 2000 г. последовало большое количество жалоб и судебных исков от жителей окрестных домов о несоблюдении предприятиями экологических норм. Многочисленные проверки и предписания органов экологического мониторинга и контроля привели к значительным штрафам, многомиллионным расходам данного предприятия на установку систем аспирации воздуха и, соответственно, понизили финансовую устойчивость. В частности, снизились показатели фондоотдачи в рассматриваемый период.

К основным внутренним факторам относятся, в частности:

- 1. Стратегия развития предприятия (в т.ч. рыночная доля предприятия, репутация его продукции у потребителей, «раскрученность» его торговых марок).** В пищевой промышленности наиболее заметен консерватизм потребителей, их приверженность знакомым, хорошо зарекомендовавшим себя торговым маркам. Наличие у предприятия сильных торговых марок и положительного имиджа среди населения – залог стабильности сбыта и финансовой устойчивости. Напротив, потеря репутации и отсутствие широко известных торговых марок приводит к необходимости инвестировать значительные средства в удержание рыночной доли, что снижает финансовую устойчивость предприятия. Смещение спроса в сторону дорогих марок вынудило взятые нами в качестве примера предприятия в 2002-2003 гг. начать выводить на рынок свои собственные дорогие брэнды, до этого не известные российскому потребителю. Дополнительные многомиллионные расходы на рекламу и продвижение новых марок (не приведшие до сих пор к заметному увеличению сбыта в сегменте «премиум») привели к значительному сокращению рентабельности производства, росту заемных средств в структуре пассивов и к снижению финансовой устойчивости.
- 2. Структура производства и сбыта (например, диверсификация деятельности по сегментам рынка, охват различных географических рынков сбыта).** В периоды экономического спада и экономического подъема спрос перераспределяется между сегментами пищевой промышленности, поэтому у предприятий, работающих в разных сегментах рынка, объем сбыта более устойчив к колебаниям экономической конъюнктуры и финансовая

устойчивость выше. Т.к. разные географические регионы могут в одно и то же время находиться на разных стадиях экономического цикла, то чем шире география сбыта продукции предприятия, тем выше его финансовая устойчивость. В рассматриваемых нами предприятиях в 2000-2002 гг. произошло формирование сети филиалов по всей России, число которых увеличилось с нуля до 62, и на которые приходится до 40% объемов реализации продукции. Поскольку, в отличие от крупных мегаполисов, в малых городах России сохраняется повышенный спрос на дешевые марки продукции данного предприятия, данный фактор позволил в 2002-2003 гг. сохранить объемы производства на уровне максимальной загрузки и положительно сказался на финансовой устойчивости предприятия. Показатели оборачиваемости предприятий в рассматриваемый период улучшались.

- 3. Масштаб предприятия, эффективность организации производства и иные факторы экономии расходов.** При больших масштабах производства и при эффективной организации технологического и управленческого процесса у предприятия больше возможностей сокращать издержки, что повышает прибыльность и финансовую устойчивость. Когда в 1999-2000 гг предприятия ввели в эксплуатацию новые фабрики и расширили свои мощности в 2 с лишним раза (с 21-24 млрд. шт. в год до 60-65 млрд. шт. в год), они стали крупнейшими на тот момент производителями в России в своей отрасли, и вызванное этим снижение удельных издержек на одно изделие позволило предприятиям проводить агрессивную ценовую политику при захвате рынка в регионах России с целью вытеснения местных

мелких производителей без ущерба для прибыльности и иных показателей финансовой устойчивости.

4. **Кадровая политика (например, обеспеченность предприятия квалифицированным персоналом и уровень мотивации персонала к интенсивной и качественной работе).** Недостаток квалифицированных сотрудников в любом отделе на предприятии, отсутствие у них стимула работать с полной отдачей повышает риск принятия неправильных решений или неисполнения принятых решений, что влечет снижение эффективности работы, простои, понижение качества продукции и, следовательно, приводит к незапланированным финансовым потерям, уменьшающим финансовую устойчивость предприятия. Напротив, когда в 2000 г. рассматриваемые предприятия были приобретены новым собственником, ему удалось одновременно и сохранить костяк старого аппарата управления производством и снабжением, и ввести в состав руководства новых квалифицированных специалистов по финансам и сбыту, что способствовало (по крайней мере в 2000-2001 гг.) увеличению рыночной доли предприятия и повышению его финансовой устойчивости.
5. **Стратегия управления (например, уровень управления юридическими рисками предприятия, контроль за соблюдением требований нормативных актов и иных правил деятельности предприятия).** Недостаток внимания к вопросам юридического оформления контрактов, получению различных лицензий и разрешений, слабый контроль руководства за соблюдением положений законодательства, предписаний контролирующих органов и требований саморегулирующихся организаций могут привести к возникновению имущественных споров, наложению на

предприятие административных и иных санкций, и в конечном итоге к снижению его финансовой устойчивости. Так, в 2002 г. претензии таможенных органов, которым по началу не придали должного значения и не исправили выявленные недостатки в процедуре декларирования импортного оборудования, привели к штрафам на общую сумму в несколько миллионов долларов (впоследствии оспоренным в судебном порядке), к значительным задержкам в таможенном оформлении оборудования и импортного сырья (а значит – временно – к неполному использованию мощностей фабрики) и едва не привели к возбуждению уголовного дела против руководства предприятий. Все это, безусловно, привело к значительным финансовым потерям и к уменьшению финансовой устойчивости предприятия.

Основные показатели деятельности компаний за 2002 г.