3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ МАСШТАБОВ И МОБИЛЬНОСТИ ДЕНЕЖНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Деньги в процессе своего кругооборота проходят, как известно, несколько стадий. Для нашего исследования важно, что деньги в форме потенциала должны постоянно превращаться в иные ресурсы, в иные активы и константно возвращаться к исходной форме с известным приращением. (Движение денежного потенциала бюджета региона имеет свою специфику). Как мы показали в предыдущих разделах монографии, денежный потенциал региона должен обладать достаточной степенью ликвидности и мобильности, что является свидетельством уровня экономической активности субъектов рынка данной территории. Введение в научный оборот понятия «денежный потенциал региона» позволяет на ясной и понятной основе объединить в единое целое части, казалось бы, не совсем совместимых ресурсов банковской, финансовой, производственной и бюджетной систем. Именно поэтому мы рассмотрим в данном разделе работы направления развития банковского рынка, финансовой сферы, в части увеличение доходной части территориального бюджета, что позволит увеличить денежный потенциал региона и его конкурентоспособность.

3.1 Капитализация банковской системы и рост денежного потенциала региона

Банковская система — чрезвычайно слабое звено в экономике России. (Да и вся банковская система стран СНГ в глобальном смысле очень незначительна — обзор S&P показал, что её совокупные активы вдвое меньше, чем у немецкого Dresdner Bank и втрое — чем у нидерландского ABN AMRO Bank, который по данным The Banker, занимает по этому показателю 18-е место в мире[136]). По соотношению совокупных капитала и активов отечественных банков к валовому внутреннему продукту (3,5 и 32 процентов, соответственно) Россия заметно отстаёт от других постсоциа-

[136] http://www.vsluh.ru/news/economics/39320.html

листических стран.

Проведённый нами анализ статистических данных показал ряд отрицательных моментов, свойственных банковской системе Российской Федерации (таблица 13).

Таблица 13 — Отдельные показатели деятельности коммерческих банков РФ

Показатель деятельности банков	Годы						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1.09.07
Собственные средства (капитал), млрд руб.	200,8	272,5	582,0	815,6	946,6	1 241,8	2 437,2
Темпы роста собственных средств, процентов	100,0	135,7	2,9 раза	4,0 раза	4,7 раза	6,2 раза	12,1 раза
Всего активов, млрд руб.	2 362,5	3 155,9	4 143,0	5 600,0	7 136,9	9 750,3	17 959,4
Темпы роста активов, процентов	100,0	133,6	175,4	2,4 раза	3,0 раза	4,7 раз	7,6 раза
Капитализация (отношение капитала к активам), процентов	8,50	8,63	14,00	14,56	13,26	12,73	13,57
Просроченная задолженность по всем выданным кредитам, млрд руб.	29,5	40,5	40,5	48,1	62,0	76,4	170,4
Темпы роста просроченной задолженности по всем выданным кредитам, процентов	100,0	137,4	137,4	163,2	2,1 раз	2,6 раз	5,9 раз
Просроченная задолженность по кредитам, выданным физ. лицам, млрд руб.	1,4	1,9	2,1	3,6	8,6	22,1	92,3
Темпы роста просроченной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, процентов	100,0	135,7	150,0	2,6 раз	6,1 раз	15,8 раз	66,0 раз

Примечание — Рассчитано по материалам сайта: http://www.cbr.ru

Хотя, во-первых, темпы роста собственных средств (капитала) значительно превышают темпы роста активов (база отсчёта 2001 г.), но если за базу отсчёта взять 2005 г. то темпы роста капитала коммерческих банков в 2006 г. были ниже, чем активы (131,2 и 136,6 процента, соответственно). Такая тенденция чревата тем, что российские банки могут исчерпать ресурсы для капитализации, и акционерам придётся либо продавать (частично или полностью) акции на финансовом рынке, либо подвергнуть свои капиталы консолидации. Во-вторых, налицо низкая капитализация банковской системы. В-третьих, значительными темпами растёт просроченная задолженность по выданным ссудам (за анализируемый период почти в шесть раз, а по просроченным кредитам физическим лицам в 66 раз!), а это, как полагают многие аналитики, — индикатор надвигающегося кризиса в кредитной сфере.

Реальность кризиса достаточно велика, несмотря на заверения руководства Банка России об отсутствии особых причин для беспокойства. Как факт признания «перегрева» экономики и увеличившихся банковских рисков можно расценить решение совета Совет директоров Банка России (08.01.2008) об увеличении ставки рефинансирования на 0,25 процентных пункта. При этом ставка по кредитам «овернайт» выросла: до 10,25% годовых; по кредитам, обеспеченным залогом векселей, прав требования по кредитным договорам организаций или поручительствами кредитных организаций, предоставляемым на срок до 90 календарных дней — до 7,25% годовых; на срок от 91 до 180 календарных дней — до 8,25% годовых; по кредитам, обеспеченным активами, предоставляемым на срок до 30 календарных дней — до 9,25% годовых; по кредитам, обеспеченным залогом и поручительствами — до 9,25% годовых; по ломбардным кредитам, предоставляемым на 1 день — до 8,25% годовых; по операциям прямого репо: на срок 7 дней — до 7,25% годовых; на срок 1 день — до 8,25% годовых. Это решение, безусловно, принято в целях сдерживания

инфляции и снижения динамики денежной массы.

Отметим особо, что впервые принято решение об увеличении ставки рефинансирования в «дробном виде», до сотых долей процента[137]. Это свидетельство того, что механизм использования этой ставки в управлении спросом и предложением на денежном рынке приобретает новые, более тонкие настройки. Во всяком случае, так пытается представить сложившуюся ситуацию Банк России. Как мы полагаем, повышение ставки рефинансирования может произойти и в ближайшем будущем, с учётом не вполне благоприятной ситуации на денежно-кредитном рынке РФ, усугубляемой неурядицами на глобальных финансовых рынках (ипотечный кризис в США и т.д.).

В части просроченной задолженности по ссудам следует отметить, что наименьшая её доля представлена кредитными портфелями коммерческих банков, входящих в пятерку крупнейших по величине активов. Они обладают и лучшими возможностями реальной оценки кредитоспособности клиентом, и избирательностью. Мелкие и средние банки вынуждены снижать требования к кредитоспособности заёмщиков, что в отсутствии скоринговых систем и систем страхования ссудных рисков, низкой кредитной культуре населения чревато серьёзным увеличением рисков. Отметим, что банков, имеющих зарегистрированный уставный капитал 300 млн руб. и выше, в стране 279 ед., а по ДФО — всего 1.

Слабость денежного потенциала края можно также выразить институционально количеством кредитных организаций, зарегистрированных на 01.11.2007 г. в данном регионе, — 5. В целом по России таких организаций 1 145, то есть в крае зарегистрировано лишь 0,44 процента банков (по ДФО — 3,49). Если учесть, что в крае зарегистрировано 28 кредитных организаций, головная организация которых находится в другом регионе (в основ-

[137] Когда монография была уже завершена и отдана в типографию, Банк России принял решение увеличить ставку рефинансирования на 0,25 % — с 10, 25% до 10,5 % годовых.

ном это филиалы московских банков), то можно представить себе масштабы утечки региональных денежных ресурсов преимущественно в пользу ЦФО (таблица 14). Причём банки, зарегистрированные в Хабаровском крае, уже полностью или частично принадлежат иногородним акционерам (Регионбан — частично НОМОС банку, банк «Ройял кредит банк» — полностью, ведутся переговоры о смене владельцев Далькомбанка в пользу московских акционеров[138] и т.д.), что «уводит» часть денежного потенциала региона за его пределы через перечисление инорегиональным акционерам начисленных дивидендов, а также другим каналам (выдача инсайдерских кредитов и пр.).

Данные, представленные в таблице 14 применительно к Хабаровскому краю, особенно интересны для анализа. В крае зарегистрировано лишь пять кредитных организаций, а филиалов иногородних банков — 28 единиц. Это серьёзный повод задуматься, а что произойдёт с денежным потенциалом региона, если в нём будут функционировать только филиалы иногородних банков? Вопрос не праздный, ведь в рамках Дальневосточного федерального округа в Магаданской области уже осталось лишь два зарегистрированных на этой территории банка, а в ЕАО — вообще нет ни одного.

В рамках наших воззрений, средства на субкоррсчетах филиалов иногородних банков нельзя относить к денежному потенциалу данного региона (края, области). Особенно, если речь вести о депрессивных и слаборазвитых регионах с низким инвестиционным имиджем и деловой активностью. Это вывод независим от процесса, допустим, кредитования этими филиалами предприятий и домохозяйств региона. В этом случае денежный потенциал в той части, в которой он превращён в иные виды

---

[138] Московский банк реконструкции и развития (входит в АКФ «Система») приобрёл в августе 2007 г. за 8,3 млн долларов США 20-процентный пакет Далькомбанка (г. Хабаровск). Планируется увеличить этот пакет до контрольного (http://credit.rbc.ru/news/potreb/2007/09/20/29945).

ресурсов, принадлежит этому региону, но сам денежный потенциал остаётся — до процесса его движения — принадлежащим другому региону, то есть там, где банк зарегистрирован.

Таблица 14 — Количество действующих кредитных организаций (КО) и их филиалов (по состоянию на 01.11.2007)

Регион	Число кредитных организаций в регионе, ед.	Количество филиалов в регионе		
		Всего	КО, головная организация которых находится в этом регионе	КО, головная организация которых находится в ином регионе
РФ, всего	1 145	3 431	730	2 701
ЦФО	638	756	190	566
С-ЗФО	81	424	53	371
ЮФО	120	480	118	362
ПФО	135	745	146	599
УФО	63	391	135	256
СФО	68	434	49	385
ДФО, всего	40	201	39	162
в том числе:				
Республика Саха (Якутия)	6	48	9	39
Приморский край	9	45	12	33
Хабаровский край	**5**	**32**	**4**	**28**
Амурская обл.	5	15	0	15
Камчатский край	7	16	5	11
Магаданская обл.	2	14	5	9
Сахалинская обл.	6	18	4	14
ЕАО	0	6	0	6

Примечание — Выборка по материалам сайта: http://www.cbr.ru

Предполагая возможное непонимание со стороны наших оппонентов данного постулата, мы ещё раз подчёркиваем принципиальную разницу между непосредственно денежным потенциалом и теми активами, в

которые он превращается в процессе своего движения (приобретение ценных бумаг, выдача ссуд и т.п.). Конечно, можно представить идеальный случай, когда все ресурсы филиала остаются в рамках данного региона. Однако при кризисных или предкризисных ситуациях головной банк закрывает все операции филиалов и концентрирует все денежные ресурсы по месту нахождения корреспондентского счёта. Но даже в отсутствии таких ситуаций головные банки устанавливают подведомственным подразделениям кредитные и иные лимиты, централизуя часть средств у себя.

Указанная ситуация связана с местонахождением корреспондентского счёта, а не органов управления банком. Северо-Восточный коммерческий банк, зарегистрированный в г. Магадане (1993 г.), все органы управления имел в г. Хабаровске. Однако, когда у банка возникла кризисная ситуация, весь его денежный потенциал был мгновенно сосредоточен в Магадане, чтобы централизованно снять проблемы с ликвидностью. Когда банк обанкротился, клиенты и вкладчики г. Магадана смогли получить принадлежащие им денежные средства в гораздо бóльших объёмах, чем в других городах России по месту нахождения филиалов этого банка — от г. Санкт-Петербурга до г. Оха Сахалинской области.

Отметим, что очень мощный, динамично развивающийся банк ОАО «Восточный» (ориентация на розницу), зарегистрированный в г. Благовещенск Амурской области[139], все структуры управления, включая колл-центр, централизовал в г. Хабаровске. Здесь же проводятся все его основные активные операции (кредитование населения города и Хабаровского края). Однако денежный потенциал этого банка, как мы считаем, принадлежит Амурской области.

Приведём ещё один пример. Далькомбанк — крупнейший банк Хабаровского края — имеет семь филиалов. Три филиала находятся за преде-

[139] Стратегией развития этого банка предусмотрено к 2010 г. иметь в России филиальную сеть четвёртую по размерам (первое место принадлежит Сбербанку России).

лами края (Амурская область, Приморский край, Республика Саха (Якутия). В среднем лишь 30 процентов средств, привлечённых указанными филиалами, размещаются на территории этих регионов. Остальные ресурсы централизуются и размещаются в Хабаровске.

Итак, само существование региональной банковской системы, рост её капитализации можно выдвинуть в качестве необходимого условия более полного ресурсного наполнения денежного потенциала региона. Вторым условием является комплекс мер по формированию у региональных банков филиальной сети, расположенной в других регионах. Третье направление — сокращение налично-денежного обращения с привлечением наличных средств в оборот региональных коммерческих банков. Безусловно, на рост денежного потенциала территории (мы говорим в этом разделе нашего исследования только о банковской системе) влияют и иные внешние и внутренние факторы (например, уровень менеджмента кредитных организаций и т.п.), но мы эти факторы, при всей их важности, не затрагиваем.

Научная общественность, а также практикующие банкиры России с разной степенью обострённости относится к необходимости существования региональных банковских систем. Например, В. Шпрингель (вице-президент, директор департамента стратегии и развития АКБ МБРР) утверждает, что в деле разрушения региональных банковских систем «…минусов … гораздо больше, чем плюсов — гибель региональных банков будет означать прекращение доступа к заёмным ресурсам для большого числа небольших фирм в глубинке, то есть она будет негативно влиять на жизнеспособность малого и среднего бизнеса в регионах[140].

Прежде чем говорить о развитии денежного потенциала региональных банков, следует разобраться с вопросом, есть ли они, то есть эти банки, вообще. Или это обычный околонаучный термин-штамп, не имею-

[140] http://www.ipocongress.ru/rus/analytics/comment/id/382/&print=true

щий под собой реальной основы. Самый простой ответ на данный вопрос: региональная банковская система существует и она состоит из коммерческих банков, зарегистрированных на данной территории. Но сам факт, того, что регистрация кредитной организации произведена именно здесь, ничего ещё не означает. Точнее говоря, десять лет назад это имело смысл, когда всеми делами в этих банках занимались региональные акционеры (предприятия, организации, зарегистрированные в данном регионе, а также физические лица, проживающие постоянно на данной территории). Региональные власти также имели возможность влияния на эти банки. В настоящее время, «настоящие» региональные банки остались, хотя в том виде, в котором они существовали с точки зрения структуры акционерного капитала, их не так и немного. Более того, тенденции таковы, что региональных акционеров активно замещают новые владельцы (об этом мы писали выше). Здесь можно применить понятие из психологии — происходит процесс «экстериоризации»[141] акционеров-владельцев банков.

Новые владельцы (пайщики, акционеры) банков привносят в деятельность кредитных организаций элементы безразличия к региональным экономическим проблемам. Мобильность банковского капитала значительно увеличивается. Если на данной территории невозможно обеспечить необходимый прирост прибыли с приемлемым уровнем риска, то привлечённые банками ресурсы «уходят» с территории в лучшем случае в систему межбанковского кредита (МБК — всегда краткосрочен) или вообще надолго в сферу долгосрочных инвестиций других территорий. Тем более, что функционирующие в России банковские группы не выстроены по территориальному признаку.

С другой стороны, изменилось отношение к региональным банкам самих субъектов рынка. Один из авторов монографии (Бойчук П. Г.), будучи генеральным директором крупнейшего на Дальнем Востоке маши-

[141] Переход изнутри вовне (от лат. *exterior* — внешний).

ностроительного предприятия (ОАО «Дальэнергомаш»), вынужден просить свои экономические службы постоянно отслеживать надёжность банков, зарегистрированных на территории г. Хабаровска, и филиалов иногородних банков, чтобы не попасть с ситуацию дефолта 1998 г. В этих условиях региональная принадлежность кредитной организации для субъекта рынка, которому есть что терять при банкротстве банка, утрачивает свою значимость. Хотя авторы и стоят на позиции укрепления регионального денежного потенциала через развитие промышленных предприятий данной территории[142], однако банкротство предприятия или даже просто его серьёзные финансовые неурядицы по вине конкретной кредитной организации просто невозможно не учитывать.

Мы считаем, что следует согласиться с теми аналитиками, которые предполагают, что «… в долгосрочной перспективе консолидация банковской системы за счёт формирования многофилиальных банков, в частности через приобретение региональных банков, неизбежна»[143].

Главная причина, по которой неизбежность постепенной трансформации региональных банков в филиалы кредитных организаций центра Российской Федерации кажется фатальной — позиция Правительства России в лице Центрального банка РФ, а также слабость антимонопольного регулирования банковской сферы (хотя процесс приобретения новых долей в кредитных организациях в нашей стране затруднителен и небыстр по времени, поэтому опасность недружественных поглощений в этой сфере не столь велика, как может казаться на первый взгляд[144]).

Между тем, в России процессы создания филиалов (и превращения

---

[142] Бойчук П. Г. О вкладе компании в денежный потенциал региона // ЭКО: экономика и организация производства. Всероссийский экономический журнал. 2008. № 2.

[143] http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2004/01/28/71616

[144] Так, коммерческий банк «Северная казна» рассматривает возможность поглощения региональных банков Российской Федерации на 2007–2009 годы. В качестве экспансии выбраны Санкт-Петербург, Ростов и Сургут. За эти годы в городах присутствия банка планируется увеличить сеть его подразделений до 5–6 офисов (http://www.ma-journal.ru/news/36797/).

банков в филиалы) активизируются (таблица 15).

Таблица 15 — Количество филиалов кредитных организаций РФ, сгруппированных по величине активов, млн руб.

Количество филиалов на территории РФ, единиц на дату:	Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)						
	1-5	6-20	21-50	51-200	201-1000	1001-1135	Итого
01.01.2007 г.	1 034	452	411	644	674	66	3 281
01.12.2007 г.	1 006	536	450	708	687	58	3 445

Примечание — Составлено по материалам сайта: http://www.cbr.ru

Как видим, количество филиалов за 11 месяцев по большинству групп кредитных организаций выросло, общее же количество филиалов увеличилось на 164 единицы (пять процентных пунктов). При этом, по состоянию на 01.02.2008 г. было ликвидировано, начиная с 1994 г., по разным причинам (решение о добровольной ликвидации, принятое участниками кредитной организации, решение о банкротстве и ликвидации, принятое с согласия и под контролем кредиторов, решение о принудительной ликвидации, принятое судом, решение о банкротстве и ликвидации, принятое судом) 156 кредитных организаций. Причём, как показал наш анализ данных, размещённых на сайте Банка России (http://www.cbr.ru), это в подавляющем числе средние и мелкие коммерческие банки. Отметим, что в России действуют по состоянию на 01.02.2008 г. 204 кредитных организации с иностранным участием, их них 63 — со 100-процентным участием. Роль последних кредитных организаций, с точки зрения формирования денежного потенциала территории, ещё предстоит оценить исследователям, хотя опасения такое соотношение пока не вызывает[145].

[145] По данным Raiffeisen ZBGroup, в Польше доля иностранных банков в банковской системе составляет 70 %, в Венгрии более 80 %, в Чехии более 90 %, в Словакии более

Следует отметить, что процесс дерегионализации коммерческих банков РФ сдерживается существенным рассредоточением акционерного капитала. Это связано с тем, что на ведущей фондовой площадке страны «Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ» котируются акции лишь двух российских банков. Это Сбербанк России (дата допуска к торгам на бирже 20 июля 2007 г.) и банк ВТБ (дата допуска к торгам — 25 мая 2007 г.). Причём объём заключённых сделок по акциям этих кредитных организаций по состоянию на 27.02.2008 г. не очень велик. По Сбербанку это 5,2 млрд рублей, по ВТБ — 1,4 млрд рублей. 07 августа 2007 г. акции ОАО Банк «Возрождение» включены в котировальный список «А» второго уровня указанной биржи[146], что тоже не сделало погоды на биржевом рынке акций российских банков.

Банк России, обеспокоенный низкой капитализацией национального банковского сектора, что вполне оправдано (см. выше анализ данных таблицы 13), игнорирует денежные проблемы регионов. В сложившихся условиях, возможные наши рекомендации по административному или антимонопольному поддерживанию региональных коммерческих банков обречены на пустую, то есть, ненаучную и бесплодную риторику. Хотя сама рекомендация об административном квотировании, то есть установлении нормы участия региональных коммерческих банков, включая дочерние банки консолидированной группы на территориальном рынке весьма интересна для обсуждения. Ведь с точки зрения регионального денежного потенциала члены банковской (консолидированной) группы представляют для территории бóльший интерес, чем филиалы иногородних банков.

В Российской Федерации консолидированный надзор за деятельностью кредитных организаций осуществляется Банком России на основании

---

95 %, в России — около 7 % (Аналитический вестник «Тенденции развития банковской системы России и европейских стран». 2007. № 17. С. 13).

[146] http://www.micex.ru

Положения ЦБ РФ № 29-П «О консолидированной отчётности кредитных организаций» от 12 мая 1998 г. в редакции от 23 мая 2000 г. Консолидированной (банковской) группой признаётся совокупность юридических лиц с кредитной организацией во главе. Кредитная организация становится головной, если является основным или преобладающим обществом (в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации) и в силу права собственности или договора имеет возможность оказывать решающее воздействие на назначение единоличного исполнительного органа, на избрание более трети коллегиального исполнительного органа и/или Совета директоров, определять условия ведения предпринимательской деятельности организации, осуществлять полномочия исполнительного органа, если владеет не менее пяти процентов решающих голосов.

Такая головная кредитная организация должна представлять надзорному органу консолидированную отчётность, то есть, включать в состав своего балансового отчёта и отчёта о прибылях и убытках данные об участниках консолидированной группы. На основе консолидированной отчётности головная организация также рассчитывает собственные средства (чистые активы) группы, значения обязательных нормативов и открытых валютных позиций. Отчётность участников включается в состав консолидированного балансового отчёта и отчёта о прибылях и убытках. Надзор осуществляется территориальными учреждениями Банка России по месту нахождения головной кредитной организации.

В соответствии с положениями «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2008 г.» в 2006 г. положения о консолидированном надзоре должны были быть включены с состав федерального законодательства (в Закон «О Центральном банке РФ»). Однако до настоящего времени названный законодательный акт пока не принят.

Нам представляется, что в рамках консолидированного надзора за деятельностью кредитных организаций, осуществляемого территориаль-

ными органами Банка России, можно было бы анализировать процессы «вклада» членов банковских групп в развитие данной территории. Тем более что структура ГУ ЦБ РФ содержат отделы, осуществляющие и банковский, и производственный региональный мониторинг.

Несомненный интерес представляет проблема сокращения в регионе неорганизованной части налично-денежного оборота (нами в разделе 2 монографии она показана как $M0_н$). И в данном случае надо инициировать процессы, связанные с сетевой конкуренцией, когда привлечённые с рынка ресурсы домохозяйств поступают в кредитные организации, имеющие корсчета в Территориальном управлении Банка России данного региона.

Главным каналом сокращения в регионе неорганизованной части налично-денежного оборота является активизация вкладного (депозитного) рынка, привлекающего временно свободные средства граждан, а также развитие рынка низкономинальных акций и облигаций, предназначенных непосредственно для домохозяйств региона. Анализ практики показывает, что привлечение денежных средств граждан во вклады — процесс активно развивающийся. РФ по темпам роста вкладов входит в число лидеров, хотя объёмы привлечения сами по себе по мировым меркам невелики (рисунок 5). Можно отметить и фактически нулевые темпы роста валютных вкладов. Это характерно и для России в целом и для Дальневосточного региона, в частности. В ДФО доля валютных вкладов составляет лишь 8,3 процента всех вкладов граждан, что характеризует рост доверия россиян к национальной валюте.

Если говорить о Хабаровском крае, то по состоянию на 01.01.2008 кредитными организациями этого региона привлечено депозитов юридических и физических лиц в объёме 55,9 млрд руб., в том числе вкладов населения — 43,8 млрд руб. По сравнению с этим же периодом прошлого года они возросли соответственно на 36,5 процентов и 31,8 процентов.

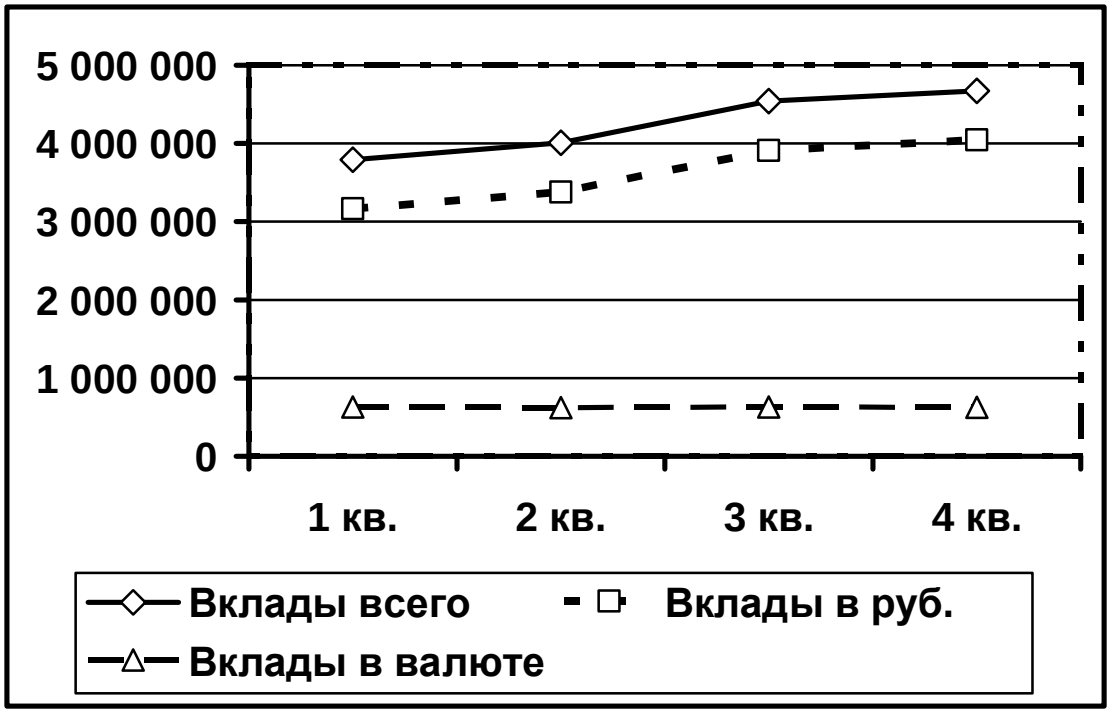

Рисунок 5 — Данные об объёмах привлечённых банковских вкладов физических лиц и средств индивидуальных предпринимателей, (млн руб., на конец квартала 2007 г.)

Рассматривая роль денежного потенциала сквозь призму привлечения средств населения банками, мы неизбежно приходим к выводу о необходимости выделения функций указанного потенциала, хотя признаём, что этот вопрос можно было бы исследовать ранее, в рамках логики подраздела 2.1 работы «Финансовый потенциал и доходная концепция роста капитализации региона».

Деньги на корсчетах коммерческих банков относятся к категории капитала. Поэтому они неизбежно выполняют функции, присущие этой категории. Вместе с тем в экономической литературе эти денежные средства рассматривают обычно с точки зрения именно банков. Однако существенная доля денежных средств, как мы показывали ранее (раздел 2: таблица 7 — «Средства предприятий, организаций, учреждений на счетах кредитных организаций, находящихся на корсчетах коммерческих банков», таблица 10 — «Объёмы банковских вкладов (депозитов) организаций

и физических лиц по РФ в целом») самим кредитным организациям не принадлежит. Это — привлечённые средства.

Указанный фактор, с учётом огромной мобильности средств корсчетов накладывает отпечаток на специфику функций денежного потенциала коммерческих банков. Главное предназначение этих средств — обслуживание расчётов. Однако существенная часть этих средств, «двигающихся» по счетам к расчётам всё-таки отношения не имеет, хотя операции — налицо. Поэтому эти финансовые потоки мы предлагаем назвать «операционные», а функцию — «операционная».

Вторая функция — «защитная». Её защитные механизмы связаны с обеспечением ликвидности и самого банка, и его клиентов. Именно по этой причине на корсчетах кредитных организаций всегда имеется определённый запас средств, необходимых для обеспечения платежей клиентов. Невыполнение или несвоевременное выполнение поручений клиентов по перечислению средств с их счетов приводит к их оттоку в другие банки. Практически любые проблемы кредитных организаций начинаются с нарушения защитной функции денежного потенциала.

Третья функция — инвестиционная. Она связана с обеспечением клиентов банка (и самого банка) денежными средствами, необходимыми для перечисления непосредственно на инвестиционные цели. Здесь мы особо подчёркиваем, что сами деньги не являются инвестициями, они лишь предвестники их, то есть источник.

Четвёртую функцию, вытекающую из сущности денежного потенциала, целесообразно называть «аккумуляционная». В условиях развитости рыночных отношений (рынок краткосрочных ценных бумаг, межбанковский кредитный рынок и т.д.) эту функция, хотя и является обязательной, выполняется мимолётно, быстро. Деньги, длительное время задерживающиеся на счетах клиентов, как и деньги самого банка на его корсчёте, добавляют ликвидность, но не приносят дохода.

Как видим, за, казалось бы, обычным кругооборотом средств на корсчетах банков, описываемых кругооборотом «приход—расход денежных средств», лежат серьёзные экономические процессы, реально влияющие на региональное воспроизводство.

Необходимо подчеркнуть, что вышеуказанные функции может также выполнять и денежный потенциал домохозяйств, находящийся в наличной и безналичной формах. Однако этот вопрос вышел за рамки настоящего исследования.

3.2 Пути формирования бюджетного потенциала территории

В подразделе 2.1 монографии мы отметили, что региону для обеспечения собственных устойчивых конкурентных преимуществ на национальном и мировом рынках в современных условиях необходимо активно участвовать в сетевом взаимодействии, основой которых, как показало наше исследование, становятся финансовые потоки. Это означает необходимость пересмотра и концептуальных основ оценки финансового потенциала, акценты в которых должны быть смещены с анализа финансовых ресурсов на исследование финансовых потоков. Методическим инструментом решения данной задачи мы предложили доходный подход. Данные посылы полностью относятся и к бюджетному потенциалу, и к его мобильной части — денежному потенциалу бюджета, величина которого во многом зависит от степени усилий территориальных администраций по укреплению доходной базы бюджета.

Сегодня возможности административного вмешательства в регулирование финансовых потоков на региональном уровне мы оцениваем как весьма значительные, хотя они существенно отличаются от федерального уровня. Именно здесь остаются актуальными такие направления для нормативно-правового и административного регулирования, как оценка

межотраслевых соотношений с точки зрения развития реальной конкуренции между участниками в различных сегментах рыночного пространства, мониторинг уровня цен и тарифов на товары и услуги естественных монополистов, формирование политики доходов, корректировки налоговых отношений и некоторые другие.

На региональном уровне сегодня решаются первостепенные задачи социально-экономического развития субъектов РФ, поскольку федеративное устройство государства предполагает относительную самостоятельность самообеспечения финансовыми ресурсами территории, и не последнюю роль играют в этом бюджетные ресурсы. Поэтому большое значение имеет эффективное использование территориальных ресурсов. Речь идёт об определении объёма финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы на территории для финансирования всех сфер деятельности в регионе, то есть о финансовом потенциале, включая потенциал налоговый. Без знания реальных финансовых возможностей территории невозможно принятие обоснованных решений и при оценке перспективности крупных инвестиционных проектов, и в области налогово-бюджетной политики.

От того насколько эффективно работают имеющиеся в распоряжении региона экономические ресурсы, зависит финансовый потенциал региона, в том числе и бюджетный.

При этом необходимо различать понятия «финансовый потенциал отдельной территории» и «объём региональных финансовых ресурсов». Первое понятие является общим по отношению ко второму. Финансовые ресурсы — это движущиеся денежные потоки, в то время как финансовый потенциал территории — это способность «зарабатывать» финансовые ресурсы. Различия связаны еще и с тем, что, во-первых, регионы вправе распоряжаться далеко не всеми мобилизуемыми на их территории финансовыми ресурсами (часть является доходами более высокого уровня государственной власти — предприятий федеральной собственности).

Во-вторых, средства федерального бюджета, передаваемые для выравнивания финансового положения территориального развития, создают ситуацию, при которой объём финансовых ресурсов, концентрируемых в регионе, может превышать размеры имеющегося здесь финансового потенциала.

В связи с этим финансовый потенциал включает в себя не только финансовые ресурсы, которыми располагает регион в настоящий момент времени, но и те финансовые ресурсы, которые могут быть привлечены или ещё не привлечены для выполнения функций регионального уровня власти[147]. Таким образом, финансовый потенциал региона включает в свой состав и неиспользованные резервы, то есть будущие доходы региона. Финансовый потенциал — это оценочная, вероятностная категория, денежный же потенциал — реальная величина денег, находящаяся на счетах территориального бюджета в каждый конкретный момент времени.

Необходимость определения суммарного финансового потенциала на уровне каждого региона является исходной ступенью к разработке любых сводных программ и прогнозов развития. От динамики величины финансового потенциала в значительной степени зависит уровень развития территории, а также возможность государственного финансового регулирования социально-экономических процессов посредством финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов власти региона.

Реальная картина финансового потенциала региона может быть получена, как мы уже отмечали, из сводного финансового баланса территории — баланса доходов и расходов хозяйствующих субъектов и государства.

Сводный финансовый баланс отражает не только образование и ис-

---

[147] «Потенциал» определяется в энциклопедическом словаре как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели». (Новый энциклопедический словарь. М. : Большая российская энциклопедия, 2000. С. 211).

пользование финансовых ресурсов, но и перераспределение их между государством и населением, государством и хозяйствующими субъектами. Доходы сводного финансового баланса выражают ту часть стоимости совокупного общественного продукта, которая может быть использована в планируемом периоде на развитие и расширение хозяйства, на финансирование социально-культурных мероприятий, оборону страны и другие общественные мероприятия[148].

При помощи сводных финансовых балансов становятся «прозрачными» бюджетные потоки, могут определяться доли регионов в налоговой базе, степень централизации финансовых ресурсов, их «огосударствления», накопления или использования в непроизводительных целях»[149].

Важную, если не важнейшую, роль в развитии финансового потенциала территории имеет налоговый потенциал, который формирует бюджетный потенциал.

Налоговый потенциал является основой для формирования налоговых доходов бюджета, в то время как финансовый потенциал интегрирует как налоговую базу, так и базу формирования неналоговых доходов, а также возможности осуществления заимствования региональных администраций на финансовых рынках. Кроме того, финансовый потенциал определяет инвестиционную привлекательность частного сектора хозяйства региона и перспективы его экономического развития, и эффективная налоговая политика региона способствует увеличению финансового потенциала.

В мировой практике под налоговым потенциалом понимается способность базы налогообложения, *находящейся в пределах компетенции*

---

[148] Ещё в советское время в литературе встречались мнения, что процесс составления сводного финансового баланса является не только финансовым, но и бюджетным планированием (например, Шеховцов Г. К. Сводное бюджетное планирование. М. : Финансы, 1976. С. 53).

[149] Финансовый баланс территории и его использование. М. : Изд-во Академии бюджета и казначейства, 2003. С. 12.

определённой территории, приносить доходы в виде налоговых поступлений. Поэтому для повышения бюджетного потенциала территории недостаточно только закрепления по нормативам налоговых доходов по уровням бюджетной системы на долговременной основе. Налоговые платежи, проходя через счета бюджета, формируют денежный потенциал бюджета, к которому применимы все наши рассуждения, приведённые в предыдущих разделах монографии.

Под бюджетным потенциалом понимают максимально возможные расходы, которые может позволить себе бюджет, исходя из доходных поступлений. В Бюджетном кодексе РФ (ст. 131) бюджетный потенциал рассматривается с точки зрения бюджетной обеспеченности.

Для субъектов РФ основным источником финансовых ресурсов региона продолжают оставаться доходы региональных бюджетов. В соответствии с законом Хабаровского края от 28 ноября 2007 г. № 166 «О краевом бюджете на 2008 г.», прогнозируемый общий доход составит 33 434 853 тыс. руб., а расходы запланированы в размере 36 543 576 тыс. руб.[150]. То есть, прогнозируется дефицит краевого бюджета в размере 3 108 725 тыс. руб., что свидетельствует о низком денежном потенциале территории ввиду слабой экономической базы и дотационности этого субъекта федерации. И это при том, что, по мнению рейтингового агентства «Эксперт РА», в крае высок уровень исполнения полномочий региональными органами власти в социальной, финансовой (бюджетирование), программно-целевой и экономических сферах. Поэтому по уровню управленческого риска Хабаровский край занимает 15 место среди 85 субъектов РФ (Республика Саха (Якутия) — 33 место, Приморский край — 76 место)[151].

Приоритетным направлением для региональной экономики считает-

---

[150] Закон Хабаровского края от 28 ноября 2007 г. № 166 «О краевом бюджете на 2008 г.» http://www.ach-fci.ru/Legislation/Chabar/Budj2008

[151] Эксперт. № 47. 17.12.2007. Указанное агентство утверждает, что Хабаровский край обладает «хорошей финансовой репутацией».

ся такой финансовый аспект территориального развития, как оценка возможности расширения налоговой базы и увеличения доходов региональных бюджетов. Это осуществляется в порядке уточнения масштабов и прозрачности источников налогообложения, отладки фискальных механизмов, в значительно меньших пропорциях за счёт создания благоприятной среды для мобилизации местных производственных ресурсов, ускорения оборота отечественных продуктов на региональных товарных рынках, стабилизации воспроизводственных процессов на предприятиях региона.

Консолидированные бюджеты субъектов РФ, формируют *пять видов доходов*:

1) собственные налоговые доходы (региональные и местные налоги и сборы);

2) собственные неналоговые доходы;

3) доли федеральных налогов по нормативам, установленным Бюджетным кодексом РФ;

4) межбюджетные трансферты из федерального бюджета;

5) доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, которые получают бюджетные учреждения от оказания платных услуг и используются на расходы, связанные с основной деятельностью.

В связи с тем, что Бюджетным кодексом РФ (ст. 47) к собственным доходам бюджетов относятся все доходы, кроме субвенций, считаем необходимым разграничить доходы по способу поступления на «собственные», «регулирующие», «закреплённые» и «передаваемые» доходы.

Собственными доходами являются налоги, устанавливаемые Налоговым кодексом РФ по уровням власти.

Регулирующие доходы — это налоги, по которым законодательными (представительными) органами власти субъекта РФ устанавливаются на очередной финансовый год нормативы отчислений (в процентах) в бюдже-

ты нижестоящего территориального уровня в целях бюджетного регулирования.

Закреплёнными доходами являются налоги, передаваемые полностью или частично на другие уровни бюджетной системы в соответствии с Бюджетным кодексом РФ.

Передаваемыми доходами являются средства в виде межбюджетных трансфертов или отрицательных трансфертов в соответствии с законами о бюджете того уровня бюджетной системы, который передаёт эти средства.

На протяжении последних трёх лет в структуре налоговых доходов любого региона России, включая Хабаровский край, наибольший удельный вес составляют доходы от налога на доходы физических лиц (40—50 процентов), в муниципальных образованиях их доля ещё выше (до 70 процентов), налога на прибыль организаций (20—25 процентов), акцизов (12—15 процентов), налогов на имущество (10—12 процентов). Доходы от перечисленных налогов обеспечивают до 90 процентов всех налоговых доходов консолидированного бюджета регионов.

Как отмечалось, налог на доходы физических лиц является одним из основных источников формирования доходов консолидированного бюджета региона. По информации ФНС РФ за два года (2006—2007 гг.) темпы роста налога на 10 процентов выше темпов роста фонда оплаты труда. Это свидетельствует о том, что в доходах населения заработная плата не является единственным источником. Финансовые операции с накоплениями также приносят значительные доходы населению, что укрепляет денежный потенциал территории. Однако следует отметить значительную величину задолженности налоговых агентов по налогу на доходы физических лиц. С целью повышения собираемости налога ФНС РФ применяют меры принудительного его взыскания в бюджетную систему.

Стабилизация и рост экономики в последние годы привели к увели-

чению поступлений в бюджеты субъектов РФ доходов от налога на прибыль организаций. Специфика работы сетевых компаний приводит и особенностям уплаты налогов. Так, в центральных регионах доходы бюджета от налога на прибыль организаций в значительной доле формируются за счёт доходов, поступивших от обособленных подразделений, головные организации которых состоят на налоговом учёте в других субъектах федерации. В Хабаровском крае от всей поступившей суммы налога на прибыль в последние годы от 40 до 50 процентов составляет налог на прибыль организаций от обособленных подразделений.

Одним из приоритетных направлений органов исполнительной власти региона в повышении доходов бюджетов по налогу на прибыль организаций является работа с убыточными организациями, причиной которой является не столько результаты хозяйственной деятельности, сколько искусственно созданные убытки с целью «минимизации» налогообложения. Особенно это явно просматривается в отрасли «Торговля». Хотя ни одна торговая организация не может быть жизнеспособной, если она торгует с убытками.

Наибольшая доля в поступлениях по неналоговым доходам в консолидированный бюджет приходится на доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности. В их составе до 80 процентов составляют поступления доходов от сдачи в аренду имущества и земли, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

Как ресурс, обретающий в России цену, земля (земельные участки) становится относительно самостоятельным объектом обращения, а, следовательно, и источником денежных доходов.

Существующая практика включения земли в хозяйственные связи опирается на заинтересованность региональной администрации максимально активизировать коммерческое использование территориальных

ресурсов как стабильный источник развития производственной сферы и бюджетных поступлений. В тоже время следует заметить, что интерес региональной администрации к росту бюджетных поступлений через канал продажи прав собственности на землю имеет по своей природе временный характер. Более стабильным источником является арендная плата за землю, которая экономически регулируется соответствующими нормативными актами субъекта федерации или муниципального образования. Экономическая сущность данных платежей и земельного налога идентична.

Ещё одной причиной, по которой вместо земельного налога взимается арендная плата, является отсутствие у многих хозяйствующих субъектов правоустанавливающих документов на земельные участки, которые необходимы для того, чтобы уплачивать земельный налог. Кроме того, в связи с приватизацией предприятий в начале 90-х годов, у них отсутствуют также правоустанавливающие документы на недвижимость, которая находится на данных земельных участках. Их оформление требует значительных финансовых ресурсов, которыми располагают не все организации, а некоторые просто не желают осуществлять эти затраты. Многие учреждения пользуются большими земельными участками, от которых хотели бы отказаться, но порядок отказа тоже законодательно не урегулирован.

Как правило, налоговых и неналоговых доходов, поступающих в бюджеты региональных и местных органов власти, недостаточно для финансирования бюджетных обязательств, закреплённых за ними федеральными законодательными актами. Это связано с серьёзными экономическими причинами в большинстве российских регионах, включая Хабаровский край. Для обеспечения необходимого уровня доходов в бюджеты регионов перечисляются межбюджетные трансферты на безвозмездной и безвозвратной основе.

Общие принципы взаимоотношений регионов с федеральными орга-

нами в области финансово-налоговой политики строятся исходя из постепенного повышения доли бюджетов субъектов РФ в общих бюджетных ресурсах и сокращения встречного движения налогов, а также принципа стабилизации механизма распределения федеральных, местных, муниципальных налогов.

Сегодня можно назвать три основных *модели* формализации межбюджетных отношений на региональном уровне в мировой практике:

1. Модель «равенства условий».

2. Модель на основе минимальных бюджетных нормативов — «равенство социальных стандартов».

3. Модель на базе индексов налогового потенциала и бюджетных расходов, основанная на «равенстве подхода».

Первая модель базируется на регионах вне зависимости от каких-либо факторов, характеризующих их. Все территории России находятся в равных условиях — имеют равные нормативы отчислений от федеральных налогов и не получают трансферты из вышестоящего бюджета (данная модель в РФ не применяется).

По второй модели нормативный подход в неявном виде был заложен в первоначальную конструкцию финансовых отношений регионов и муниципалитетов федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», который в последствии был отменён. Единые нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов и стимулирование развития доходной базы на местах выступают как задачи второстепенные, а потому, зачастую вообще исчезают из модели. Для целей выравнивания не имеет значения, какие доходы имеет территория, важно, чтобы расходные возможности оказались одинаковыми. Нормативный метод обладает недостатками, главным из которых является неспособность вышестоящего бюджета обеспечить даже минимальные социальные стандарты (в процессе редакции Бюджетного кодекса

РФ были исключены понятия — «государственные минимальные стандарты», «социальные нормы», «нормативы минимальной бюджетной обеспеченности»). Данная модель в России имела место в конце 90-х начале 2000-х годов.

В настоящее время в России используется модель межбюджетных отношений, основанная на «равенстве подходов», которая удерживается на смешанных позициях между крайними вариантами: моделью «равенства условий» и нормативной. С одной стороны, выравнивание бюджетной обеспеченности как цель сохранилось (хотя была проведена жёсткая связь с реальными возможностями бюджета). Но, с другой стороны, равнозначной целью было определено «равенство условий» для субъектов межбюджетных отношений. Равенство условий при данной модели обеспечивается не только и не столько едиными нормативами отчислений от налогов, сколько единством и объективностью подхода к определению размера межбюджетных трансфертов для конкретной территории.

Совмещение в модели целей стимулирования и выравнивания также выразилось в механизмах, при которых полного выравнивания бюджетной обеспеченности территорий не происходит. До единого уровня обеспеченности подтягиваются лишь самые бедные территории.

Принцип определения размеров помощи конкретному региону из Федерального фонда финансовой поддержки регионов учитывает фактически сложившуюся разницу в обеспечении бюджетными доходами (расходами) и даже уровень личных доходов на душу населения по регионам. В настоящее время финансовые средства из федерального бюджета бюджету субъекта Российской Федерации предоставляются на определённые цели (субвенции и субсидии) и на общие бюджетные нужды (дотации). Проблемы в распределении средств были связаны с дотациями.

В экономической литературе неоднократно высказывались мнения российских экономистов, что в межбюджетных отношениях предпосылкой

для объективного определения налоговой базы субъектов Российской Федерации и расчёта на этой основе налогового потенциала должно быть формирование системы показателей, определяющих развитие макроэкономической ситуации в регионе, а также воздействие отраслевых и региональных факторов и сложившейся структуры финансовых потоков, влияющих на состояние налоговой базы и перспективу её развития.

Критика российскими экономистами недостатков Методики распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации 2004—2006 годов в части громоздкости, сложности и непрозрачности в результате применения поправочных коэффициентов по экономическим показателям, возымела своё действие.

В 2007 году Министерство финансов Российской Федерации разработало совершенно новую, кардинально изменённую Методику распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, позволяющую регионам самим определить налоговый потенциал региона. Принципиальная новизна заключается в следующем.

Во-первых, начиная с 2008 года, при определении размера минимального уровня расчётной бюджетной обеспеченности (статья 131, п. 2 Бюджетного кодекса Российской Федерации) исключаются 10 субъектов Российской Федерации, имеющих самый высокий уровень бюджетной обеспеченности и 10 субъектов Российской Федерации, имеющих самый низкий уровень бюджетной обеспеченности. Такой подход «отсечения» позволяет определить действительно средний уровень.

Во-вторых, расчёт налогового потенциала субъекта Российской Федерации осуществляется на основе оценки налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, определяемой с учётом уровня развития и структуры экономики такого субъекта. С этой целью Министерство финансов Российской Федерации направляет субъекту федерации для согласования исходные данные экономических показателей за последние

три года. Комплексная оценка макроэкономической ситуации в субъектах РФ в сочетании с анализом поступлений налогов, тенденций развития налоговой базы и разработкой предложений по корректировке налогового законодательства создаёт основу для обоснованного составления бюджетов и объективного перераспределения средств между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации в целях выравнивания бюджетной обеспеченности.

В-третьих, налоговый потенциал рассчитывается по каждому из следующих налогов на основе показателей, определяющих налоговую базу: налог на прибыль организаций; налог на доходы физических лиц; налог на имущество организаций; единые налоги, взимаемые в связи с применением упрощённой системы налогообложения и на вменённый доход для отдельных видов деятельности; акцизы (на алкогольную продукцию, спирт этиловый из пищевого сырья, вина, пиво, нефтепродукты); налог на добычу полезных ископаемых.

В-четвёртых, в новой методике предусматривается и стимулирующая составляющая. Поскольку, если темпы роста показателей, определяющих налоговую базу по субъекту Российской Федерации, превышают темпы роста аналогичных показателей, сложившихся в среднем по России, то они принимаются для расчёта межбюджетного трансферта в виде дотации на уровне средне российского показателя. Тем самым, усилия региона по наращиванию налогового потенциала не снижают объёма ранее получаемых дотаций.

На уровне субъекта федерации необходимо также внедрить использование исходных экономических показателей для распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Поскольку выбор показателя, отражающего потенциальную способность в муниципальном образовании генерировать бюджетные доходы, осложняется отсутствием достоверной статистики местной базы: данные

часто оказываются неполными, некорректными или отсутствуют вообще.

Анализ законов ряда субъектов Российской Федерации (Тверской, Калужской, Владимирской, Костромской, Ивановской областей) показал, что ими утверждаются методики, на основе которых осуществляется расчёт сумм дотаций и субвенций, в основу которых положено применение налогового потенциала. Между тем, в этих методиках не находит отражение движение денежного потенциала территории.

Для того чтобы методики работали и объём межбюджетных трансфертов, предоставляемых муниципальным образованиям — поселениям в первую очередь — соответствовал их бюджетной потребности, необходима информация о доходном потенциале этих муниципальных образований. Кроме того, данные о фактическом поступлении доходов, являются ценнейшей управленческой информацией. С их помощью можно оценить эффективность работы реального сектора экономики определённой территории, просчитать имеющиеся в распоряжении муниципального образования резервы, найти инструменты их активизации.

Для решения проблемы создания статистической информации на муниципальном уровне возможно использование опыта Германии, где самостоятельность деятельности региональных статистических служб является основным принципом функционирования статистической работы[152]. Преимуществом региональной самостоятельности является возможность учёта специфических территориальных особенностей и общих условий отдельных муниципальных образований, благодаря активному участию органов местного самоуправления в проработке вопросов проведения обследований.

Существующая в настоящее время налоговая отчётность о начисленных и поступивших налоговых доходах с территорий муниципальных

---

[152] Международный опыт в области управления общественными финансами на субнациональном уровне. М. : ЛЕНАНД, 2006.

образований в бюджеты бюджетной системы не может являться основой для расчёта налогового потенциала при распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Бюджетный кодекс РФ (ст. 138—142[1]) не допускает использования при определении уровня расчётной бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) и поселений не только показателей фактических доходов за отчётный период, но и показателей прогнозируемых доходов.

С этой целью субъектам Российской Федерации, до момента создания муниципальной статистики, предлагается использовать разработанный «Паспорт доходного потенциала муниципальных образований» (далее — Паспорт), на основе которого можно будет осуществляться расчёт доходного потенциала муниципальных образований, как муниципального района, так и поселений. Доходный потенциал, который будет определяться на основе Паспорта, включает в себя и налоговые, и неналоговые доходы. При этом показатели включают в себя как натуральные, так и стоимостные измерители.

Для заполнения показателей Паспорта финансовые органы муниципальных образований будут привлекать, кроме налоговых инспекций, и другие исполнительные органы, как федерального, так и областного значения. В частности, предусмотрено, что информация будет представляться органами федеральной статистики, администрациями муниципальных образований, отделами по земельным ресурсам муниципальных образований, отделами по регистрации прав на имущество муниципальных образований, ГОВД (РЭО), ОВД городских округов и муниципальных районов, Гостехнадзором, Комитетами по управлению муниципальным имуществом.

Одной из проблем, которую может решить предлагаемый Паспорт, является отсутствие длительное время у территориальных органов Федеральной налоговой службы информации по налогу на доходы физических

лиц, так как лицевые счета по данному налогу на местах не ведутся, а информация поступает из ФНС РФ после обработки электронных сообщений с территорий. В то же время, как уже доказывалось нами выше, налог на доходы физических лиц является главным доходным источником консолидированных бюджетов[153].

В Паспорте нашли отражение показатели по основным неналоговым доходам, таким как арендная плата за имущество, арендная платы за земельные участки, плата за негативное воздействие на окружающую среду, административные платежи и сборы, штрафы, санкции, возмещение ущерба. Данные доходы учитываются потому, что, несмотря на небольшую долю в общих доходах бюджета, их величина зависит от усилий местной администрации. Более того, неналоговые источники доходов являются своеобразным «резервом устойчивости» доходной базы местного бюджета.

Паспорт может использоваться также для планирования доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.

Статистические данные паспортов территорий позволяют получить характеристики:

а) *фактически существующих денежных потоков*, то есть тех, которые в настоящее время сложились на территории;

б) *потенциальных возможностей* увеличения фактически существующих денежных потоков исходя из сложившихся тенденций социально-экономического развития региона.

Анализ и характеристика финансового потенциала на базе Паспортов территорий позволят рекомендовать:

1) В области повышения финансового потенциала непосредст-

---

[153] Законом Хабаровского края от 28 ноября 2007 г. № 166 «О краевом бюджете на 2008 г.» предусмотрено, что в 2008 г. предполагается получить 16 426,8 млн рублей налога на доходы физических лиц, что составляет **49,1** процента от планируемых доходов бюджета края.

венно самих территорий:

• Провести работу по составлению на основании паспортов субъектов РФ бизнес-планов их развития, для финансирования которой принять целевую программу роста финансового, налогового потенциала регионов и повышения качества жизни их населения, обратив особое внимание на развитие ключевых отраслей (кластеры) (подробно см. п. 3.3 монографии). С одной стороны, эти отрасли обеспечивают наибольший прирост финансового потенциала за счёт мультипликативного эффекта, с другой, создают возможности для аккумулирования свободных денежных средств фирм и домохозяйств. Для этого возможно проведение консультационных услуг по «точкам роста» в этих отраслях, а также введение госзаказа.

• Для улучшения исходной информации принятия решений по повышению финансового потенциала регионов целесообразно внести коррективы в систему формирования информации по территориям, в частности, уточнить состав показателей паспортов муниципальных образований. Мы считаем необходимым отразить в нём движение денежного потенциала территории.

2) В области изменения организации бюджетных и межбюджетных отношений:

• В рамках межбюджетных трансфертов стимулировать регионы, которые обеспечивают повышение своего финансового потенциала, для чего разработать систему оценки напряжённости бизнес-планов и их выполнения под влиянием контролируемых и неконтролируемых субъектом РФ факторов.

• Провести разработку системы стимулирования регионального развития, обеспечивающей использование в течение некоторого времени средств, полученных от реализации инвестиций, осуществленных по инициативе региона на его территории, не направляя их на межбюджетное выравнивание. Это создаст стимулы для увеличения финансового потен-

циала территорий.

Для роста финансового потенциала следует создавать «точки экономического роста» внутри территории, то есть разрабатывать инновационные инвестиционные проекты, создавать условия для привлечения незадействованных финансовых ресурсов за счёт эмиссии привлекательных финансовых инструментов. Целесообразно активизировать работу субъектов федерации, обеспечивая наполнение его денежного потенциала за счёт выпуска облигаций. К сожалению, несмотря на достаточно высокие рейтинги Хабаровского края (по инвестиционному рейтингу, например, 25-е среди всех субъектов федерации[154]) эта работа в крае находится на низком уровне.

3.3 Финансовый потенциал корпораций и населения региона

Важной составляющей повышения финансового и денежного потенциала региона является политика привлечения инвестиций. Успешность привлечения внешних инвестиций в субъект федерации напрямую зависит от уровня развития местного предпринимательства. Стратегия развития предпринимательства включает стандартный набор механизмов — субсидирование ставок по кредитам, создание бизнес инкубаторов, венчурных фондов, интегрирование предприятий.

В условиях рыночной конкуренции и мировой экономической интеграции, для российских предприятий появляется необходимость объединяться в интегрированные структуры, которые способствуют повышению их конкурентоспособности. Наиболее эффективными являются предпринимательские союзы компаний, объединённых *в кластеры* (в переводе с английского — это «группа, скопление, концентрация, куст») на определённых территориях.

[154] Эксперт. № 47. 17.12.2007.

Кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители товаров и услуг, научно-исследовательских учреждений, учебных заведений и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определённой сфере, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Кластеры сегодня — это важный инструмент для индустриального развития страны, внедрения инноваций, конкуренции и роста экономики. Основная уникальная особенность кластеров — наличие взаимосвязей между компаниями, выражающаяся в общей стратегии. Кластеры предоставляют те или иные конкурентные преимущества для предприятий — необходимую инфраструктуру, средства связи и телекоммуникаций, обустроенные производственные площади и т. п.

Мировой опыт доказывает, что кластер повышает конкурентоспособность его участников. Так, кооперация позволяет компаниям значительно снизить издержки, которые, например, в производстве текстиля считаются одними из самых высоких ввиду большой капиталоёмкости процесса. В России эти издержки увеличиваются ещё больше, поскольку в стране нет сырьевой базы для производства тканей, а также высококлассного оборудования, необходимого для изготовления достаточно конкурентоспособной продукции. Кроме того, кооперация означает и объединение ресурсов для продвижения продукта, что также приводит к снижению себестоимости. Помимо сокращения издержек кластеры способствуют постоянному повышению качества продукции: их участники тесно взаимодействуют друг с другом, «перенимая» наиболее передовые идеи. Наконец, кооперация позволяет компаниям быстрее ориентироваться в запросах рынка.

В мировой практике кластерный подход становится всё более попу-

лярным. Как правило, кластер объединяет крупные экспортно-ориентированные компании, мелких поставщиков и инфраструктурные объекты. Как показывает опыт экономически развитых стран (Германия, США, Япония и др.), где уже функционируют кластеры, входящие в него производства начинают оказывать друг другу взаимную экономическую поддержку — усиливается свободный обмен информацией и ускоряется распространение новых идей и продуктов по каналам поставщиков и потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами.

Этот процесс получает своё развитие и в России. Кластеры нужны для многих российских регионов с высокой концентрацией предприятий близкого профиля. Но успешное развитие кластеров возможно при наличии двух условий — финансовых ресурсов и согласованных действий федеральных и региональных властей. Кластерный подход к развитию экономики региона основывается на объединении предприятий, принадлежащих к одной отрасли.

Существует несколько причин для создания экономических кластеров в регионе.

1. Развитие малого бизнеса, связанного с крупным производством.

Примером может служить Башкортостан. Торгово-промышленная палата Башкортостана стимулирует рост малого предпринимательства путём создания региональных экономических кластеров. С помощью этого механизма предполагается использовать имеющийся потенциал в регионе, поскольку крупные компании ещё не все научились доводить продукцию до конечного потребителя. Создание кластера планируется на основе производств по разливу воды. В Башкирию компоненты для её упаковки поступают из Казани, Екатеринбурга, Москвы. Поэтому, при развитой нефтехимической промышленности в самом регионе, предполагается вокруг крупных производств создавать кластеры, вовлекая малый бизнес в производство необходимых компонентов.

Одним из проектов в Башкирии является создание туристического кластера (группы взаимосвязанных компаний). Правительство республики взялось за развитие внутреннего туризма, намереваясь сделать из отрасли серьёзный источник пополнения бюджета. Проект создания туристической зоны международного уровня на территории Башкирии оценивается в 60 млрд рублей[155].

Развитие предприятий малого бизнеса связывают с созданием кластеров и в Нижнем Новгороде. Министерство инвестиционной политики Нижегородской области планирует создание кластера нефтехимии на базе завода «Капролактам» в Дзержинске. Одновременно региональное правительство связывает перспективы развития полимерного кластера с реализацией проекта «Сибур Холдинг» по строительству в области производства смолы ПВХ мощностью 330 тыс. тонн в год. Наличие сырьевой базы должно дать толчок созданию малых и средних предприятий, выпускающих изделия с высокой добавленной стоимостью[156].

2. Создание замкнутых производств от начальной стадии — производство сырья и материалов, до последней — продукции для конечного потребителя.

Примером такой кооперации в России в настоящее время может являться Ивановская область, где в настоящее время прорабатывается проект создания текстильного кластера на основе кооперации местных текстильных и швейных компаний: первые производят готовую ткань (как правило, бязь или ситец), вторые отшивают из неё коллекции текстильных изделий для дома.

Ивановская кооперация довольно необычна, участники будущего ивановского кластера — не только мелкие, узкоспециализированные швейные предприятия и текстильные производства, но и крупные тек-

---

[155] www.expert.ru/printissu/ural/2007/08
[156] www.news.nnovgorodinfo

стильные холдинги, которых в России порядка десяти, такие как, альянс «Русский текстиль», «Шуйские ситцы», Юнистайл-холдинг, промышленная группа «Роско», Текстильный холдинг «Яковлевский». Эти холдинги контролируют весь технологический цикл — от поставок хлопка в Россию до производства готовых тканей и швейных изделий. В 2007 году в области проведено научное исследование возможностей региона и разработана стратегия развития текстильного кластера. Для этого из средств федерального бюджета на выполнение научно-исследовательских работ выделено 22,5 млн рублей[157].

Среди стран на постсоветском пространстве следует обратить внимание на Казахстан, где реализуется кластерная инициатива. Здесь определены семь перспективных пилотных кластеров — это туризм, пищевая промышленность, нефтегазовое машиностроение, текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия, строительные материалы[158].

В Южно-Казахстанской области, при непосредственном участии АО «Банк Развития Казахстана», создаётся хлопково-текстильный кластер, в котором наличие хлопка, хлопкоочистительных заводов, инфраструктуры создаёт предпосылки к эффективному развитию хлопковой отрасли. Цепочка добавленных стоимостей в хлопково-текстильном кластере выглядит следующим образом: хлопок-сырец → хлопок-волокно → производство пряжи → производство ткани → отделка тканей → пошив готовых изделий → создание бренда.

С внедрением хлопково-текстильного кластера, по предварительным подсчетам, в бюджет поступит дополнительно 1 млн долларов США, рабочими местами будут обеспечены до 6 тысяч человек. Казахстан, как хлопковый регион, обладает уникальным потенциалом: собственный

---

[157] www.rk.i1.ru/gaz/07/05/31
[158] www.kdb.kz/projects/textile

источник сырья, дешёвая рабочая сила, развитая транспортная инфраструктура. Предприятия хлопково-текстильного кластера будут освобождены от уплаты корпоративного, имущественного, земельного налогов, а также НДС (в области импорта) на десять лет.

3. Объединение научно-инновационного потенциала не только для развития предприятий производственной сферы, но и сферы социальной.

Социальным кластером являлся один из масштабных проектов 2006 года в Казахстане, реализация которого позволит Астане в скором времени подняться на новый уровень в своём развитии — создание медицинского кластера, объединяющего основные направления современной медицины[159].

Инновационный кластер медицинских услуг создаётся на базе шести новых республиканских объектов здравоохранения: Национального научного центра материнства и детства на 500 коек, Республиканского детского реабилитационного центра на 300 коек, Республиканского диагностического центра на 500 посещений в смену, Научно-исследовательского института скорой медицинской помощи на 240 коек со станцией скорой помощи, Республиканского научного центра нейрохирургии на 160 коек и Научного центра кардиохирургии на 180 коек.

Уникальность нового проекта состоит в том, что впервые на постсоветском пространстве будет создан кластер медицинских услуг на базе указанных центров.

Основными задачами инновационного кластера медицинских услуг является внедрение достижений современной науки, трансферт международных принципов больничного менеджмента и международных стандартов диагностики и лечения, проведение совместных научно-инновационных исследований и проектов со всемирно известными университетами и клиниками. Обмен специалистами и медицинскими техно-

[159] www.gazeta.kz

логиями с ведущими медицинскими центрами мира, который будет планомерно осуществляться после создания кластера, обеспечит условия для подготовки кадров новой формации.

4. Повышение конкурентоспособности региона и завоевание позиций на рынке.

Одним из ключевых инструментов повышения конкурентоспособности Нижегородской области и достижения стратегических целей региона является формирование кластера автомобилестроения и автокомпонентов, создание которого рассматривалось в начале 2007 года Правительством области[160].

Удержание высоких позиций на текстильном рынке является главной задачей и ивановского текстильного кластера. Сегодня швейные предприятия потребляют почти две трети произведённых текстильными компаниями тканей. Благодаря сложившейся кооперации, ивановские швейные компании сегодня успешно конкурируют с азиатскими производителями — как по цене, так и по скорости выполнения заказа. На рынке постельного белья, например, им принадлежит около 80 процентов[161].

Текстильная и швейная отрасли в Ивановской области формируют основную часть регионального бюджета и лидируют по количеству занятых в них граждан. Помимо высокой концентрации текстильных и швейных предприятий и налаженных деловых связей между ними в этом регионе есть и другие важные предпосылки для появления кластера. Это, например, функционирование в области образовательных учреждений: Ивановской государственной текстильной академии и различных колледжей, которые готовят специалистов для отрасли — от швей до технологов и дизайнеров.

5. Привлечение внешних инвесторов.

---

[160] www.news.nnovgorod_info
[161] www.rk.i1.ru/gaz/07/05/31

Из-за ограниченности внутренних финансовых ресурсов внешние инвесторы сегодня нужны всем субъектам федерации, за них борются, пытаются создавать благоприятные условия. Планируемое создание кластера в Нижнем Новгороде — потенциальная интеграция производства с переработкой — повышает инвестиционную привлекательность «сибуровского» проекта для возможных зарубежных партнёров, с которыми начались переговоры. Поставщиком технологии и одним из соинвесторов проекта планируется бельгийский химический концерн Solvay SA. Кроме него в качестве технологических инвесторов в проекте хотели участвовать немецкий производитель UHDE и американская компания Occidental Chemical Corporation (OxyChem).

Перспектива создания текстильного кластера в Ивановской области заинтересовала представителей швейцарской компании Gherzi. Компания уже выразила желание принять участие в проводимом конкурсе по маркетинговым исследованиям.

Создание различных кластеров в субъектах РФ следует расценивать как структурную отраслевую новацию, которая призвана увеличить капитализацию региона за счёт привлечения внешних и внутренних инвестиций, а также за счёт организации современного управления и производства и обновления парка оборудования.

Рассматривая системные проекты, обладающие кластерным эффектом, можно заключить, что для экономики всего государства, а не только регионов, кластеры способны выполнять роль «точек роста» внутреннего рынка и базы международной экспансии. Такие проекты значительным способом способны увеличить денежный потенциал региона посредством привлечения инвестиционных ресурсов извне: как из-за рубежа, так и из других регионов России.

По состоянию на 01.01.2008 в Хабаровский край поступило ино-

странных инвестиций на сумму 1 145,6 млн долл. США (рисунок 6)[162].

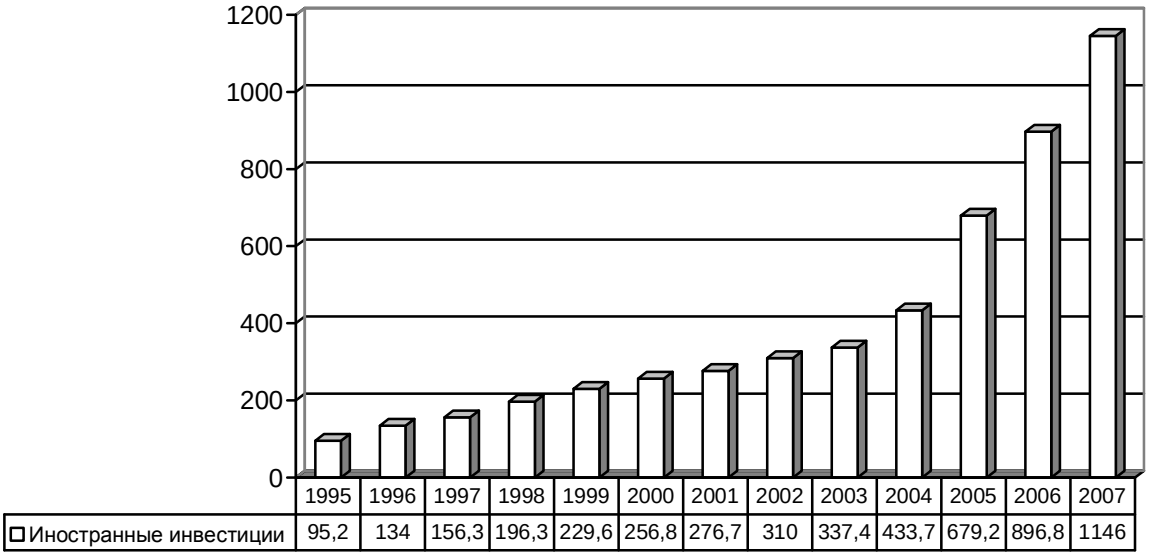

Рисунок 6 — Фактическое поступление иностранных инвестиций в Хабаровский край в 1995—2007 годах, млн долл. США (накопительным итогом на конец периода)

По состоянию на 01.01.2008 в крае зарегистрировано 515 предприятий с иностранными инвестициями (на 01.01.2006 — 1 094 ед.), в том числе 197 совместных предприятий, 268 предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, 50 филиалов предприятий с иностранными инвестициями. Основные сферы вложения иностранного капитала в край — чёрная металлургия (54,7 процента), топливно-энергетический комплекс, добыча полезных ископаемых, лесное хозяйство и деревообрабатывающая промышленность.

Поступление иностранных инвестиций — канал нетто-увеличения денежного потенциала территории. Ведь приток иностранной валюты, вкладываемой в уставные капиталы предприятий с иностранными инвестициями, приводит к увеличению массы денег в обращении (через прода-

[162] http://www.adm.khv.ru/invest2.nsf/5abb6be86efe13adca2570bd002b156e/

жу валюты на рубли на валютных биржах РФ), в отличие от денег, которые привлечены из других регионов России. К нетто-увеличению денежного потенциала территории в результате действия аналогичного механизма приводит также рост экспорта. Масштабы экспорта Хабаровского края приведены на рисунке 7[163].

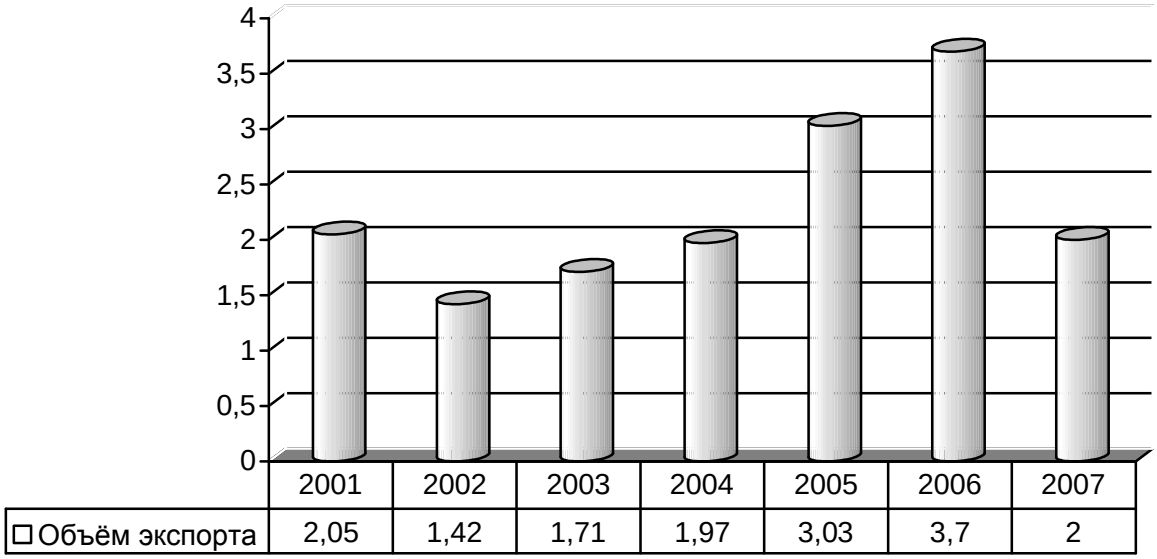

Рисунок 7 — Объём экспорта Хабаровского края, млрд руб.

К сожалению, в структуре экспорта до последнего времени преобладал лес необработанный (46,9 процента), а пиломатериалы только 1,7 процента, хотя ситуация в 2008 году должна измениться. Продукция машиностроения составила лишь 3,3 процента. Так, экспортные поставки завода «Дальэнергомаш» в 2004—2006 гг. составили лишь 17,75 млн рублей. Причём экспорт осуществлялся в основном в страны бывшего СССР (за исключением Индии — 3,9 млн руб.). Как видим, объём экспорта упал в конце 2007 г. до уровня 2001 г., что не привело к увеличению денежного потенциала территории за счёт этого фактора.

Реальным, но более труднодоступным источником финансовых ре-

[163] http://www.adm.khv.ru/invest2.nsf/pages/ru/ftradechar.htm

сурсов для региона следует считать **средства населения**. Финансовый потенциал населения — это объём платёжеспособного фактического спроса, равный части личного накопления населения в форме высоколиквидных активов, а также массы выплаченных в анализируемом периоде доходов (которые ещё не трансформировались в элементы накопленного имущества). Основная часть данного финансового потенциала «связанная» и предназначается для расходования гражданами на текущее потребление.

Уровень потребления населения напрямую зависит от уровня доходов, поэтому одной из приоритетных задач стимулирования экономики является повышение доходов населения. В первую очередь, доходов наиболее бедной и средней части населения.

Для оценки состояния экономики страны используют также следующие индикаторы: величина прожиточного минимума, распределение доходов населения, средняя заработная плата, среднедушевой доход и покупательная способность, потребительские расходы в среднем на человека и т.д.

С помощью величины прожиточного минимума производится оценка уровня жизни населения. Кроме того, на его основании устанавливаются минимальный размер заработной платы, пенсии, стипендий, пособий и других выплат.

Взаимосвязь факторов, таких как, местная политика доходов и обеспечения занятости, уровень развития и гарантий платного и бесплатного пользования услугами социальной сферы, создание условий для развития потребительского рынка на основе доступного кредитования личных и коллективных потребностей населения (как в разрезе индивидуумов, так и социальных групп), а также проведение политики разумного накопления — всё это и должно составлять основы социально-экономического развития территорий в привязке к конкретным региональным образованиям.

Наиболее значимыми факторами, влияющими на финансовый потен-

циал населения в региональном аспекте, являются динамика объёмов производства, доля заработной платы в денежных доходах, соотношение темпов роста доходов и расходов населения, задолженность по зарплате, региональная денежная эмиссия (в части привлечения иностранных инвестиций и увеличения экспортных поставок за рубеж). Поэтому изучению влияния таких факторов в различных регионах должно уделяться наибольшее внимание с точки зрения возможности активизации финансового потенциала населения, и развития рыночных отношений в этой сфере.

Современная экономическая ситуация в стране свидетельствует, что не весь объём ресурсов, образующих финансовый потенциал населения, используется активно и находится в повседневном рыночном обороте. Под влиянием различных факторов сумма финансовых ресурсов в рыночном обороте может даже быть выше и существенно отличаться от объёма средств, рассчитанных при определении финансового потенциала населения на конкретную дату традиционными методами.

Для оценки финансового потенциала населения в зависимости от цели могут использоваться различные методы:

— метод прямого счёта. В данном случае оценка финансового потенциала производится на базе прямых количественных данных о величине составляющих его элементов, отражающих направления использования, размещения ресурсов и т. д. за определённый период времени.

— метод статистических моделей — построение модели формирования финансового потенциала с учётом наиболее полного набора факторов, определяющих его величину.

— метод социологических исследований — оценка представителями различных групп населения собственного финансового положения.

Однако в связи с динамично меняющейся экономической ситуацией как внутри страны, так и в мире, вышеназванные методы не дают исчерпывающих ответов на многие выдвигаемые жизнью вопросы, и имеют

один недостаток — периодичность получения данных о финансовом потенциале населения.

В связи с этим назрела объективная необходимость разработки и внедрения современной модели — мониторинга финансового, а его составе денежного потенциала домохозяйств[164].

Мониторинг является частью системы управления, способствующей принятию эффективных и своевременных управленческих решений. Мониторинг представляет собой процесс постоянного наблюдения за какими-либо явлениями с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальным предположениям[165].

Основные составляющие этого процесса:

— непрерывное наблюдение;

— оценка и прогнозирование;

— определение показателей, позволяющих выявить проблемы;

— система сбора, хранения и обработки информации.

Исходя из этого, мониторинг финансового потенциала населения должен базироваться на следующих параметрах:

1. Непрерывность сбора и обработки информации с периодичностью от одного месяца до одного года в зависимости от назначения и значимости данных.

2. Полный охват всех субъектов, участвующих в формировании финансового потенциала населения.

3. Обязательное предоставление всеми субъектами необходимого массива информации для мониторинга в формализованном виде.

4. Использование широкой системы показателей, комплексно и достоверно характеризующих процессы формирования финансового потенциала населения.

---

[164] Это является особенно актуальным для банковской системы в связи с развитием в России рынка ипотечного кредитования.

[165] Толковый словарь «Бизнес и право» // СПС «Гарант».

5. Создание для финансово-кредитных организаций, заинтересованных в сведениях о финансовом потенциале населения, современных информационных технологий и автоматизированных систем сбора, передачи и обработки данных.

6. Расширить функции территориальных управлений Федеральной службы статистики в части проведения мониторинга.

Обозначенный механизм постоянно действующего мониторинга на федеральном и региональном уровнях даст возможность реально оценить ситуацию и позиции реального финансового потенциала населения и тем самым предусмотреть и сформировать стратегию развития региона на долгосрочной основе.

Одним из способов повышения доходов населения, а, следовательно, и финансового потенциала является в России в настоящее время, борьба с низкой заработной платой в корпоративном частном секторе. Поскольку низкая заработная плата в конкретной организации может оказаться не только объективным результатом хозяйственной деятельности, но свидетельствовать об использовании различных «серых» схем. Это также имеет свои положительные последствия и для повышения бюджетного потенциала — дополнительного поступления налога на доходы физических лиц в консолидированные бюджеты территорий.

Работа по повышению доходов населения за счёт привлечения к ответственности недобросовестных собственников-работодателей была возложена на Федеральную налоговую службу и осуществлялась в два этапа:

— первый этап — 2006 год — на основании данных налоговой отчётности, статистических данных и анализа финансово-хозяйственной деятельности выявлялись налогоплательщики, выплачивающие заработную плату ниже прожиточного минимума, применяющие общую или смешанную систему налогообложения, с численностью сотрудников более 50

человек (чаще всего это организации малого и среднего бизнеса).

Меры воздействия на такие организации могут быть различными — передача материалов по компаниям, в которых зарплата ниже минимального размера оплаты труда, в инспекцию по труду и правоохранительные органы. Органы местного самоуправления могут также воздействовать на организации конкретные отрасли (например, торговля и сфера обслуживания) путём установления повышающего коэффициента $К_2$ при принятии решения по единому налогу на вменённый доход в соответствии с Налоговым кодексом РФ[166].

Второй этап — 2007 год — выявление организаций, где платят заработную плату ниже среднего уровня в определённой отрасли экономики. Если у компании уровень оплаты труда меньше, чем среднеотраслевой, её руководству предлагается исправить положение. По данным ФНС, благодаря деятельности комиссий во всех регионах страны по легализации «теневой» зарплаты количество налогоплательщиков, выплачивающих зарплату ниже прожиточного минимума, в 2006 году сократилось более чем в 5 раз, а 25 тысяч работодателей повысили зарплату в два раза.

Для наиболее полного мониторинга средств населения и расчётов, связанных с выявлением денежного потенциала граждан как в динамике, так и в статике, следует разработать комплекс мер, по уменьшению налично-денежного оборота. Идеальный вариант, конечно, когда на руках у населения находилось бы минимально возможный объём денежных средств. Тогда в любой конкретный момент времени можно определить денежный потенциал граждан данной территории. Поэтому стоит задача увеличить число пластиковых программ для домохозяйств, и самое главное, сделать так, чтобы пластиковые карты служили не для получения наличных в банкоматах, а предназначались для безналичных расчётов в торговых сетях. Кроме того, счета граждан по пластиковым программам

[166] Подобная практика имеет место, например, в Ивановской области.

идеально подходят для расчётов через систему Internet.

По состоянию на 01.01.08 в ДФО функционирует 3 781 089 ед. пластиковых карт физических лиц, эмитированных кредитными организациями (их филиалами), зарегистрированными на территории региона. Лидирует по этому показателю Хабаровский край — 1 251 899 карт (33,1 процента от всех карт). Вместе с тем, 95,2 процента операций по таким пластиковым картам приходится на получение наличных денег. Аналогичное положение отмечается по пластиковым картам физических лиц (в Хабаровском крае 95,4 процента — снятие наличности)[167]. Это означает, что банковская система региона и торговые сети несут дополнительные затраты по инкассации наличных денежных средств. Кроме того, ухудшается ликвидность кредитных организаций, ибо уменьшается их доступ к относительно дешёвым кредитным ресурсам. Существенная часть снятых денег попадает в теневой сектор рынка.

Хотя эта проблема общеизвестна и ей посвящена обширная экономическая литература, но в России нет ни общегосударственных, ни региональных программ изменения ситуации к лучшему. Между тем, решение данной проблемы могло бы в значительной степени увеличить массу реально «осязаемого» регионального денежного потенциала.

Авторы не видят законодательных и иных преград со стороны государства развитию пластикового бизнеса. Вместе с тем, целесообразно использовать административное воздействие на сферу торговли. Для крупных супермаркетов целесообразно внедрить в практику лимиты использования расчётов граждан с помощью пластиковых карт (первоначально, допустим, 8—10 процентов от месячного товарооборота с постепенным увеличением данного лимита по годам). Такие лимиты будут побуждать предприятия торговли активнее работать с коммерческими банками, а также выпускать собственные пластиковые карты.

---

[167] Рассчитано авторами по http://www.cbr.ru/regions/Print.asp?file=cards/dpsr_2007_4.htm

Вышеуказанная рекомендация ни в коем случае не означает нарушение рыночных принципов ведения хозяйства. Эта мера аналогична лимиту кассы, устанавливаемому для предприятий и организаций, которая направлена на ограничение налично-денежного обращения. Более того, отсутствие в крупных торговых сетях кассовых узлов, использующих для расчётов пластиковые карты, мы рассматриваем как нарушение прав потребителей. Ведь цивилизованный покупатель вынужден всегда иметь для расчётов наличность, которую можно потерять навсегда (в отличие от пластиковой карты, защищённой от несанкционированного доступа ПИН-кодом). Наличность могут украсть, а также вручить по разным каналам гражданину фальшивые купюры. Теряет владелец пластиковой карты денежные средства в размере комиссионных за снятие наличности в банкомате или кассе банка, а также процентных доход, хотя эти суммы и не столь велики.

Важным каналом увеличения денежного потенциала территории может служить рынок ценных бумаг. Его воздействие на указанный потенциал проявляется двояко. Во-первых, связывается наличность, за счёт которой приобретаются акции и облигации как корпораций, включая банки, так и региональных органов власти. Во-вторых, реализуя ценные бумаги за пределами региона, его субъекты привлекают путём перераспределения средства в данный регион из других территорий.

Данный вопрос нами подробно не рассматривается[168] из-за, во-первых, отсутствия достоверной статистической базы приобретения домохозяйствами региона ценных бумаг различных эмитентов. С другой стороны, средства населения, привлечённые на рынок ценных бумаг и паёв, находятся в составе денежного потенциала данного региона очень короткое время. Ведь, средства инвесторов-домохозяйств мгновенно расходуются финансовыми компаниями, инвестиционными, паевыми или

[168] Исключением является рассмотрение нами части этих вопросов в разделе 2 монографии.

пенсионными фондами на приобретение ценных бумаг и паёв эмитентов, расположенных, как правило, в других регионах. Регионы ДФО не имеют, к сожалению, развитого рынка ценных бумаг (включая низкономинальные ценные бумаги), предназначенных для широких слоёв населения. Во всяком случае, в Хабаровском крае нет посреднических операций финансовых компаний и коммерческих банков по приобретению или продаже ценных бумаг по поручению физических лиц. Конечно, при выплате дохода (дивиденды и т.д.) денежный потенциал региона пополняется, но масштабы такого увеличения невелики. Практики размещения облигаций субъектов ДФО, не говоря уже о муниципальных образованиях, просто не существует. В этих условиях любые рекомендации по укреплению рынка ценных бумаг будут носить умозрительный характер.