

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОГО РЫНКА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

По особенностям экономической, политической и социальной системы Россия является уникальной страной с точки зрения развития инвестиционных фондов. История индустрии показывает, что для экономики России вполне реален стократный рост активов. Изучая количественные показатели экономической среды деятельности инвестиционных фондов, можно ожидать хорошие перспективы продолжения высокого роста. Россия занимает 10-е место в мире по размерам ВВП (более \$1,4 трлн), оставаясь одной из 16 стран, капитализация фондового рынка которых превышает \$1 трлн, имеет благоприятные условия для дальнейшего роста и развития экономики. Будучи одним из наиболее динамичных секторов рынка ценных бумаг, с ростом экономики и финансового рынка, как ожидается, будет расти и рынок ПИФов.

Индустрия взаимных фондов возникла в 1910-х гг., до 1950-х гг. росла весьма медленно. Потом началось ее стремительное развитие в США и Европе, а затем в странах с менее развитой финансовой системой возникли инвестиционные фонды, имевшие такие активы, как акции, облигации, инструменты денежного рынка, валюту и т.д. Инвестиционные фонды доказали свою жизнеспособность и имеют высокий потенциал роста.

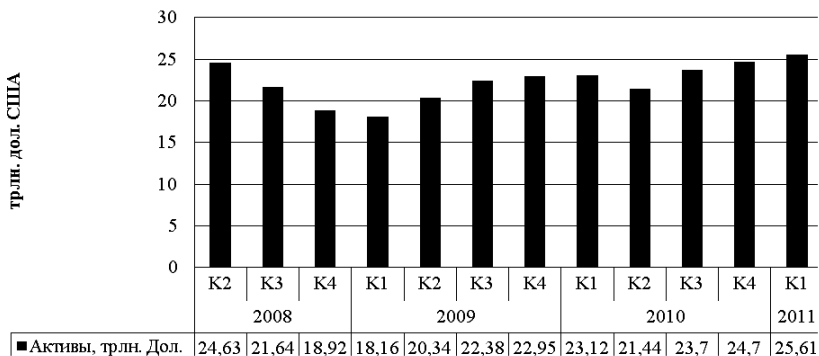
Отрасль инвестиционных фондов — одна из самых динамично развивающихся секторов мирового фондового рынка. За 7 лет (1998-2005 гг.) активы под управлением инвестиционных фондов в мире удвоились (с 9,6 до \$18 трлн), что соответствует ежегодному росту 9%.

С 2006 г. среднегодовой темп прироста составлял 5%, но в 2008 г. произошел спад на 28%. Если сравнить темпы роста индустрии инвестиционных фондов и мировой экономики (в среднем 5-6%¹ в 2002-2010 гг.), то индустрия опережала рост экономики по сравнению с фондовыми рынками и с мировой экономикой в целом.

Проанализируем состояние и характерные тенденции мирового рынка инвестиционных фондов, чтобы оценить качественные показатели для некоторых стран и на их основе рассчитать потенциальные размеры индустрии инвестиционных фондов в России. На рис. 1 показано изменение активов открытых инвестиционных фондов в целом по миру.

Активы инвестиционных фондов показывали динамичный рост, за исключением 2008 г. и II квартала 2010 г., что связано с мировым финансово-экономическим кризисом и резким спадом рынков. Мировые активы инвестиционных фондов также упали в августе 2011 г. в связи с ожидаемым бюджетным кризисом в США. В сентябре отрицательные чистые продажи (Net sales) уменьшились. До сих пор сектор движется неуверенно в связи с неоднознач-

ными ожиданиями инвесторов вокруг кризиса еврозоны. Структура распределения мировых активов инвестиционных фондов по признаку объекта инвестирования свидетельствует, что к концу I квартала 2011 г. 40% активов инвестиционных фондов находились в акциях, 18 — в облигациях, 5% — в денежном рынке. Доля смешанных фондов составляла 23% (по данным ICI Statistics).



Источник: ICI Handbook, 2011.

Рис. 1. Поквартальная динамика активов открытых инвестиционных фондов в 2008-2011 гг.

Если обратиться к распределению активов инвестиционных фондов по регионам мира (по состоянию на I квартал 2011 г.), то отметим, что на Америку приходится 55%, на Европу — 33, а на Азиатско-Тихоокеанский регион — всего 13% активов инвестиционных фондов. Это свидетельствует о лидерстве США по размеру индустрии.

По данным I квартала 2011 г., в мире насчитывалось всего 70 358 фондов. Несмотря на то что до сих пор основная часть активов сконцентрирована в фондах США, европейские и азиатские рынки растут быстрее. Основной (60%) прирост последних лет приходится именно на них. Данные о мировом распределении инвестиционных фондов представлены в табл. 1.

Активы открытых инвестиционных фондов России чрезвычайно малы по сравнению с активами фондов экономик с более развитым сектором инвестиций, в том числе по сравнению с другими странами БРИК. Так, к концу 2010 г. активы инвестиционных фондов Бразилии превышали \$980 млрд (удельный вес 4% активов мировых фондов), Китая — \$345 млрд (1,51%), и Индии \$111 млрд (0,45%), Турции — \$19.5 млрд (0,08%). В России активы открытых инвестиционных фондов составляют \$3.9 млрд, а их удельный вес — 0,02% мировых активов. Добавим к ним закрытые и интервальные инвестиционные фонды. Получается около \$15 млрд или 0,1% от мировых активов. Это один из самых низких показателей в мире.

Таблица 1. Активы инвестиционных фондов по странам, \$ трлн

Год/Регион	2006		2007		2008		2009		2010	
	Сумма	Доля,%	Сумма	Доля,%	Сумма	Доля,%	Сумма	Доля,%	Сумма	Доля,%
Весь мир	21.8	100	26.1	100	18.9	100	23.0	100	24.7	100
Америка	11.5	53	13.4	51	10.6	56	12.6	55	13.6	55
<i>В том числе</i>										
Бразилия	0.4	2	0.6	2	0.5	3	0.8	3	1.0	4
Канада	0.6	2.60	0.7	2.67	0.4	2.20	0.6	2.46	0.6	2.58
США	10.4	47.68	12.0	45.93	9.6	50.76	11.1	48.45	11.8	47.86
Европа	7.8	36	8.9	34	6.2	33	7.5	33	7.9	32
<i>В том числе</i>										
Франция	1.8	8.11	2.0	7.61	1.6	8.41	1.8	7.87	1.6	6.55
Германия	0.3	1.56	0.4	1.42	0.2	1.26	0.3	1.38	0.3	1.35
Ирландия	0.9	3.92	1.0	3.64	0.7	3.81	0.9	3.75	1.0	4.10
Италия	0.5	2.08	0.4	1.61	0.3	1.39	0.3	1.22	0.2	0.95
Люксембург	2.2	10.03	2.7	10.27	1.9	9.83	2.3	9.99	2.5	10.17
Россия	0.01	0.03	0.01	0.03	0.002	0.01	0.003	0.01	0.004	0.02
Испания	0.4	1.69	0.4	1.52	0.3	1.43	0.3	1.17	0.2	0.88
Швеция	0.2	0.81	0.2	0.75	0.1	0.60	0.2	0.74	0.2	0.83
Швейцария	0.2	0.73	0.2	0.67	0.1	0.71	0.2	0.73	0.3	1.06
Турция	0.02	0.07	0.02	0.09	0.02	0.08	0.02	0.08	0.02	0.08
Соединенное королевство	0.8	3	0.9	3	0.5	3	0.7	3	0.9	3
Азия и др. страны	2.5	11	3.7	14	2.0	11	2.7	12	3.1	12
<i>В том числе</i>										
Китай			0.4	1.99	0.3	1.06	0.4	2.01	0.3	1.51
Индия	0.1	0.27	0.1	0.42	0.1	0.33	0.1	0.57	0.1	0.45
Япония	0.6	2.65	0.7	2.73	0.6	3.04	0.7	2.88	0.8	3.18
Африка	0.1	0.36	0.1	0.36	0.1	0.37	0.1	0.46	0.1	0.57

Источник: ICI Handbook, 2011, Supplementary Pages, сайты локальных агентств.

Для того чтобы понять, как размеры активов соотносятся с экономикой стран, сопоставим их с соответствующими макроэкономическими показателями по каждой стране. Чтобы охарактеризовать мировую индустрию инвестиционных фондов и сравнить развитие стран, введем единую систему качественных показателей:

1. MF / GDP — соотношение активов инвестиционных фондов и ВВП;
2. MF / SBM — соотношение активов инвестиционных фондов и финансовых рынков;

3. *Funds / Pop* — число фондов в расчете на миллион жителей.
В табл. 2 приведены показатели по ряду стран на 2005 г.

Таблица 2. Показатели развития инвестиционных фондов в 2005 г.

Страна	<i>MF / GDP, %</i>	<i>MFpc</i>	<i>MF / SBM, %</i>	<i>Funds / Pop</i>
Австрия	32.40	10,184	32.90	330.62
Бельгия	27.20	7,996	10.20	121.48
Китай	2.00	29	NA	0.13
Финляндия	27.20	8,181	17.40	144.39
Франция	47.70	13,888	26.50	95.85
Германия	14.00	3,969	11.50	14.66
Индия	5.30	31	6.70	1.35
Италия	27.10	6,656	15.50	18.88
Япония	8.30	2,458	3.30	20.62
Корея	22.20	3,54	17.00	105.08
Малазия	9.90	415	4.10	75.57
Польша	5.70	366	10.10	3.22
Португалия	20.60	2,892	16.90	22.23
Сингапур	37.20	5,804	17.90	173.93
Испания	28.50	6,320	17.60	65.2
Швейцария	40.70	16,699	14.40	121.65
Тайвань	10.90	2,166	NA	21.13
Таиланд	7.30	177	6.50	7.97
Соединенное Королевство	30.30	9,226	18.20	70.16
США	60.4	21,773	20.90	62.84
Ср. значение	23.20	6,114	14.90	73.85
Ст. отклонение	15.70	5,984	7.60	80.12
Макс	60.40	21,773	32.90	330.62
Мин	2.00	29	3.30	0.13
Медиана	24.70	4,886	16.20	64.02

Источники: The Size and Structure of the World Mutual Fund Industry; Sofia B. Ramos, European Financial Management. Vol. 15. № 1. 2009. P. 145-180; Информационная база данных Lipper Hindsight.

Минимальное значение соотношения активов фонда и ВВП наблюдается в Китае и составляет 2% ВВП. Максимальное значение в США — 60,5% ВВП. Из анализа исключены Люксембург (свыше 340% ВВП) и Ирландия (свыше 140% ВВП) как нетипичные. Наблюдаемое в этих странах соотношения фондов и ВВП — результат концентрации фондов других европейских стран именно в этих экономиках.

Самое высокое соотношение активов фондов и фондового рынка показывает Австрия. Минимальное значение данный показатель принимает в Японии (3,3%), среднее значение — 14,9%. *MF / SBM* характеризует удельный вес активов, купленных розничными инвесторами, через инструменты коллективного инвестирования.

Количество инвестиционных фондов, приходящихся на миллион жителей, свидетельствует о развитости инфраструктуры коллективного инвестирования. В европейских странах и странах Северной Америки этот показатель, как правило, выше среднего, в странах с развивающимся фондовым рынком он ниже среднего. Максимальное значение данного показателя демонстрирует Австрия (330,62), минимальное — Китай (0,13). Среднее значение показателя — 73,85.

Несмотря на то что ВВП России, доходы населения и капитализация рынка ценных бумаг превышают аналогичные показатели многих стран, индустрия фондов значительно им уступает. Согласно исследованиям Хоранас, Рамос и др., многие страны с макроэкономическими показателями, близкими к российским показателям, имеют развитый рынок инвестиционных фондов, по размерам многократно превосходящий российский.

Существующую разницу между развитием и размерами отрасли инвестиционных фондов можно объяснить:

- 1) особенностями законодательной базы и регулируемыми актами;
- 2) факторами спроса;
- 3) факторами предложения;
- 4) факторами, связанными с ликвидностью фондовых рынков и транзакционными издержками.

В табл. 3 представлены факторы, которые влияют на развитие уровня фондовой индустрии.

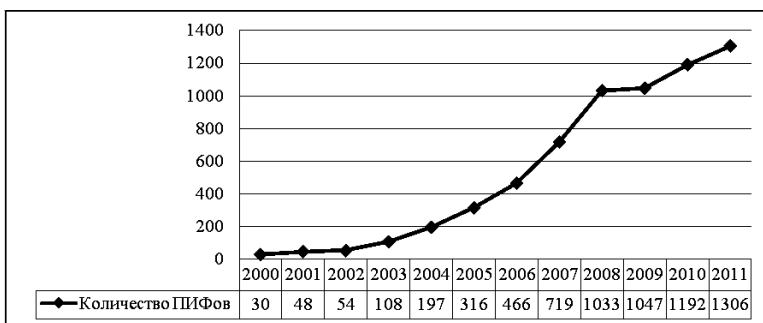
Таблица 3. Группировка факторов, влияющих на потенциал индустрии фондов

Группа факторов	Показатель	Воздействие при более высоких значениях
Законы и регулирующие акты	1. Эффективность судебной системы	Положительное
	2. Верховенство закона	Положительное
	3. Коррупция	Отрицательное
	4. Риск потери собственности	Отрицательное
	5. Риск отказа от выполнения договора	Отрицательное
	6. Законы против инсайдерской торговли	Отрицательное
	7. Стандарты отчетности	Положительное
	8. Независимые депозитарии	Положительное
	9. Высокая степень раскрытия информации	Положительное
	10. Требования по внутреннему контролю	Положительное
	11. Фонды не могут иметь значительную долю в капитале эмитентов	Положительное
	12. Ставка налога, выплачиваемая семьями фондов	Зависит от законодательства

Показатели предложения	1. Концентрация банков	Отрицательное
	2. Страхование вкладов	Отрицательное
	3. Ограничения на деятельность с ценными бумагами	Отрицательное
	4. Количество каналов дистрибуции.	Положительное
	5. Легкость согласия регулятора для учреждения фонда	Положительное
	6. Затраты на учреждение новых фондов	Отрицательное
Показатели спроса	1. Население страны	Положительное
	2. ВВП на душу населения	Положительное
	3. Грамотность населения	Положительное
	4. Уровень образования	Положительное
	5. Число пользователей интернета	Положительное
	6. Негосударственные пенсионные планы	Положительное
Показатели ликвидности	1. Общий объем рынка акций (облигации)	Положительное
	2. Затраты на сделки	Отрицательное

Изучение факторов позволяет оценить инвестиционный климат в стране и выявить причины ограничений в развитии индустрии в конкретной экономике. Однако оценка комплексного воздействия указанных показателей требует построения специальных математических моделей.

Перейдем к рассмотрению российского рынка ПИФов. К концу сентября 2011 г. в России действовало 1306 ПИФов с активами 440 млрд руб. На рис. 2 показана тенденция роста числа фондов в период 2000-2011 гг.

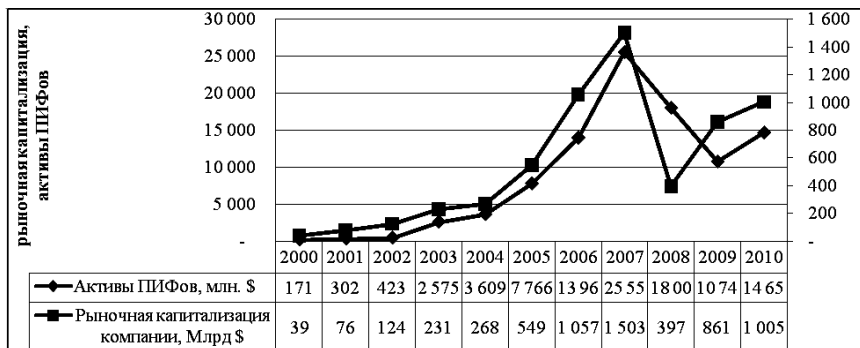


Составлено автором по данным НЛУ.

Рис. 2. Динамика числа ПИФов в России в 2000-2011 гг.

Основной рост индустрии пришелся на 2004-2008 гг., затем в результате мирового финансового кризиса он замедлился. С точки зрения активов, находящихся под управлением, ПИФы росли одновременно с рыночной капитализацией компаний и на протяжении своего существования составляли 1-2% общей капитализации рынка. К концу 2010 г. рыночная капитализация акций компаний и активы ПИФов достигли соответственно \$1,04 трлн и \$14 млрд².

На рис. 3 представлены динамика активов ПИФов и рыночной капитализаций российских компании. Наглядно показаны рост активов и капитализации рынка, а также их высокая коррелированность.



Составлено автором по данным НЛУ и World Development Indicators.

Рис. 3. Динамика рыночной капитализации и активов ПИФов в 2000-2010 гг.

Рассчитаем показатели развитости рынка взаимных фондов MF / GDP как соотношение активов инвестиционных фондов и ВВП, MF / SBM как соотношение активов инвестиционных фондов и капитализации финансов рынков, $Funds / Pop$ как отношение количества фондов к численности жителей — показатель развитости инфраструктуры. Для оценки потенциала индустрии российских инвестиционных фондов рассчитаем каждый показатель. Для сравнения приведем средние мировые значения указанных показателей.

Таблица 5. Значения характеристик индустрии инвестиционных фондов (2005 г.)

Показатель	MF / GDP , %	MF / SBM , %	$Funds / Pop$
Ср. значение	23.2	14.9	73.85
Макс	60.4	32.9	330.62
Мин	2.0	3.3	0.13

Показатели рассчитаны Рамос с соавторами в 2009 г. по базе данных, включающей 50 тыс. инвестиционных фондов в более чем 30 странах. Их

исследование последовало за статьей Хоранас с соавторами и отличается более поздними данными (2005 г.). Работ, охватывающих аналогичный объем фондов на базе последних лет, нет. Используем их для расчета потенциала индустрии.

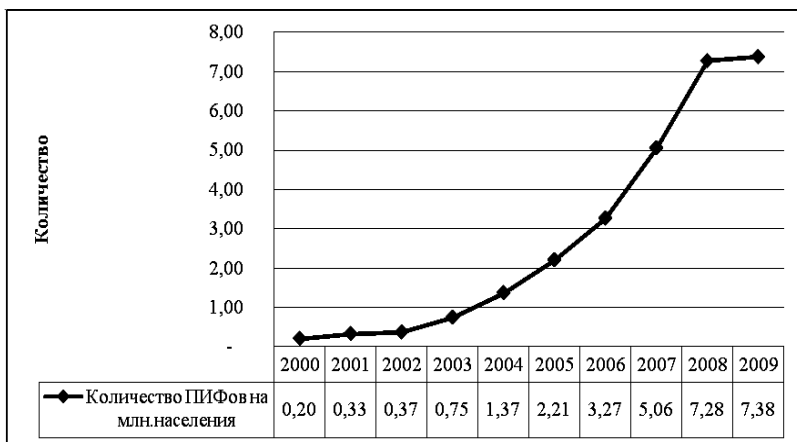
Проанализируем рассматриваемые показатели для Российской Федерации и сравним их со среднемировыми значениями.

Число ПИФов в расчете на миллион жителей

Данный показатель характеризует насыщенность рынка ПИФами, доступность данных инструментов и развитие инфраструктуры.

В среднем на миллион жителей в выбранных странах приходится 74 инвестиционных фонда. Минимальное значение данного показателя 0,13 (Китай).

В России указанный показатель в 10 раз уступает среднемировому значению (74). Несмотря на стремительный и многократный рост он составляет всего ... 7 фондов на миллион россиян (рис. 4). Столь низкий уровень данного показателя подчеркивает инфраструктурные проблемы системы, которые не решаются агентской сетью, что также свидетельствует о низком уровне конкуренции.



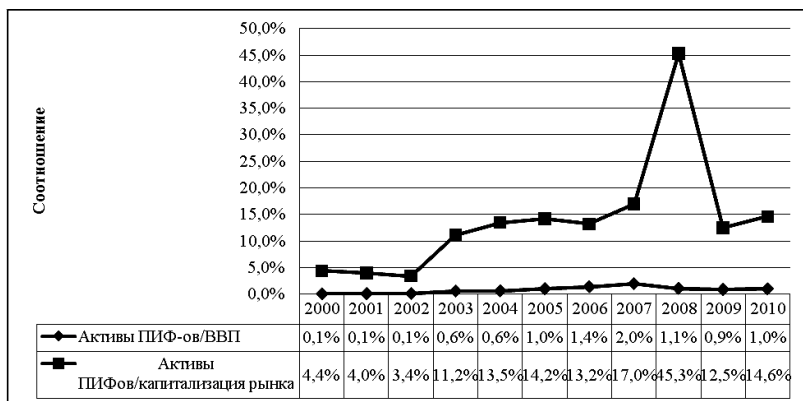
Составлено автором по данным НЛТУ и Росстата.

Рис. 4. Число ПИФов на миллион россиян в 2000-2009 гг.

Соотношение активов ПИФов и ВВП/капитализации рынка

На рис. 5 приведена динамика по соотношению активов ПИФов и ВВП; а также по соотношению активов ПИФов и капитализации рынка.

Среднее значение соотношения активов инвестиционных фондов и ВВП составляет 23.3%, минимальное значение — 2; среднее соотношение активов и капитализации рынка — 14.9, минимальное — 3.3%.



Составлено автором на данных НЛУ и Росстата.

Рис. 5. Динамика соотношения активов российских ПИФов к ВВП, активов ПИФов к капитализации рынка в 2000-2009 гг., %

Минимальное значение показатель принимал в 2000 г.— всего 0.07% ВВП, максимального значения достиг в конце 2007 г., на пике рыночной активности. К концу 2010 г. соотношения активов ПИФов к ВВП было 1.0%, что многократно ниже минимального значения для рассматриваемых выше стран. Невысокие значения показателя MF / GDP свидетельствуют о незначительной роли, которую он играет в экономике страны. Низкие значения MF / GDP обусловлены особенностями финансовой системы (по сути, банковской) и неразвитостью финансовых институтов.

Рассчитаем потенциальный размер индустрии ПИФов, принимая в расчет среднее значение по выбранным странам (табл. 6).

Таблица 6. Расчет потенциальных размеров ПИФов на основе показателя MF/GDP

Показатель	MF/GDP, %	Оценка, млрд \$
Медиана	0.99	14,652
Ср. значение	23.20	343,318
Мин	2.00	29,596

Если бы соотношение активов и ВВП составляло 23.2%, то уровень индустрии достигал \$343 млрд. При соотношении, близком к 2%, уровень индустрии достигал \$30 млрд. Таким образом, по признаку ВВП реально возможные резервы роста составляют \$30-300 млрд, что следует оценить как реальное, учитывая то, что с 2000 г. потенциал рынка вырос более чем на 8000%.

Из анализа соотношения активов ПИФов и капитализации финансового рынка видно, что в 2000-2009 гг. оно варьирует в диапазоне 0,44-4,53%. К концу 2009 г. показатель достиг 1,46%. В табл. 7 приведены результаты расчета потенциальной оценки уровня индустрии ПИФов по капитализации рынка.

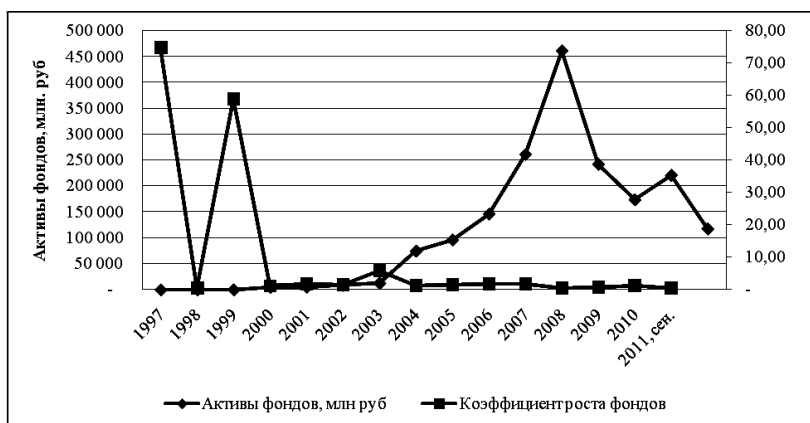
Таблица 7. Расчет потенциально возможного уровня ПИФов на основе показателя MF/SBM

Показатель	MF/SBM, %	Размер отрасли, млрд \$
В России	1.46	14,652
Ср. значение	14.90	149,674
Мин	3.30	33,149

Если бы данный показатель равнялся 3.30%, то уровень индустрии при прочих равных условиях смог бы достичь \$33 млрд. При значении показателя в 14.9% уровень индустрии превысит \$149 млрд.

Таким образом, теоретически при эффективных механизмах рынка уровень индустрии ПИФов в России может превысить \$300 млрд, что при прочих равных условиях свидетельствовало бы о нормальном развитии рынка инвестиционных фондов.

Рассчитаем при средних темпах роста активов индустрии паевых инвестиционных фондов время, за которое сектор может достичь этих размеров. Для этого оценим средние темпы роста индустрии за период существования инвестиционных фондов в Российской Федерации с учетом средних темпов роста за годы существования индустрии. Рассчитаем период, в течение которого сектор сможет достичь этого уровня. Исключим из расчета ПИФы, которые инвестируют в не фондовые инструменты, т.е. недвижимость, художественные ценности, прямые инвестиции, ипотечные фонды и фонды товарного рынка. Исключение указанных ПИФ обусловлено тем, что все эти фонды являются закрытыми и представляют собой по сути другой инструмент, чем ПИФы, инвестирующие в фондовые активы.



Источник: НЛУ

Рис. 6. Динамика активов ПИФов, инвестирующих в фондовые активы (акции, облигации, инструменты денежного рынка) в РФ в 1997-2011 гг., млн руб.

Очевидно, что основной рост индустрии в абсолютном значении приходится на 2003-2008 гг. Если оценивать относительные показатели роста, то всплеск притока активов в индустрию пришелся на 1997 и 1999 гг. (ее восстановление). Следовательно, при расчете средних темпов роста индустрии эти экстремальные значения следует исключить как нерепрезентативные. Как было рассчитано выше, потенциальные размеры индустрии ПИФов (взаимных фондов) в России при средних мировых показателях развития индустрии могут достичь \$300 млрд, что при обменном курсе 30 руб.=1\$ составит 9 трлн руб. и в 41 раз превысит размер индустрии инвестиционных фондов (в акции, облигации и смешанные фонды) по состоянию на 31 декабря 2010 г. (221 млрд руб.) и в 20 раз размеры индустрии на 31 декабря 2007 г. (462 млрд руб.).

Чтобы определить, за сколько лет индустрия достигнет целевого размера активов, воспользуемся следующими формулами:

$$Y_{\text{unadjusted}} = \log_{r_u} 20$$

$$Y_{\text{adjusted}} = \log_{r_a} 20$$

где $Y_{\text{unadjusted}}$ — число лет, которое потребуется для того, чтобы начиная с конца 2011 г. индустрия при среднегодовом темпе роста, аналогичном периоду 1997-2011 гг., дошла до 9 трлн руб.;

Y_{adjusted} — число лет, которое потребуется для того, чтобы начиная с конца 2011 г. индустрия при среднегодовом темпе роста, аналогичном периоду 1997-2011 гг., дошла до 9 трлн руб. при условии, что фондовый рынок расти не будет;

r_u — средний темп роста отрасли фондов акций, облигаций и смешанных инвестиции в 1997-2011 гг.;

r_a — средний темп роста отрасли фондов акций, облигаций и смешанных инвестиции в 1997-2011 гг. без учета роста рынка (скорректированный на рост индекса ММВБ за данный период). Показывает внутренний потенциал роста индустрии.

В табл. 8 представлены результаты расчета.

При стабильных средних темпах роста прошлых лет фонды увеличатся в 20 раз за 7-14 лет. Однако в условиях реформ этот срок может существенно сократиться.

Рост активов фондов до указанной величины, однако, не гарантирует, что показатели MF / GDP, MF / SBM, Funds / Pop достигнут среднемировых показателей. Поскольку для роста потребуется долгое время (от 7 до 14 лет), могут существенно измениться среднемировые индикаторы и макропоказатели в России. Следовательно, качественное изменение системы с целью роста рынка ПИФов необходимо проводить одновременно с реформированием экономики, иначе данный срок будет характеризовать не время, которое понадобится для естественного роста, а время, на которое индустрия отстает в развитии.

Таблица 8. Оценка возможного роста целевого актива фондов в России

Год	Рост фондов, $\Gamma_{unadjusted}$	Рост рынка, Γ_m	Рост фондов, скорректированный на рост рынка, $\Gamma_{adjusted}$
1	2	3	4=2/3
1997	74.77	0.85	87.92
1998	0.48	0.53	0.9
1999	58.86	3.35	17.57
2000	1.06	0.95	1.11
2001	1.77	1.65	1.07
2002	1.4	1.34	1.05
2003	5.9	1.61	3.65
2004	1.28	1.07	1.2
2005	1.52	1.83	0.83
2006	1.78	1.68	1.07
2007	1.76	1.12	1.58
2008	0.53	0.33	1.6
2009	0.72	2.21	0.32
2010	1.27	1.23	1.03
2011, сент.	0.4	0.63	0.64
Средний темп роста	10.23	1.36	8.1
Средний темп роста без учета экстремальных значений	1.53	1.36	1.24
$Y_{unadjusted} = \text{Log}_{1.53} 20 = 7(3)$			
$Y_{adjusted} = \text{Log}_{1.24} 20 = 14(4)$			

Примечания

¹ По данным World Development Indicators and Global Development Finance.

² Как расчетное принимается отношение \$1=30 руб.
 Как raschetnoe prinimaetsja otноshenie \$1=30 rub.

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА И ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРИЧИНЫ ЕЕ ДЕФОРМАЦИИ

Налоговое законодательство современных государств, включая Налоговый кодекс РФ, способны, как и положено праву, лишь фиксировать контуры налоговой системы с точки зрения экономиста. Проблема социальной и экономически эффективной налоговой системы не только не решена на должных методологических основаниях, но и даже не поставлена. Такого рода проблемы должны разрабатываться и получать научное решение на базе экономической теорией. Однако в современной литературе анализируются преимущественно вопросы прикладного характера (управления и права). Теоретическая сторона представлена исследованием развития налогообложения в разных экономических системах. Социально-экономические критерии оптимизации налоговой системы не стали объектом должного внимания российской экономической науки.

Попытаемся взглянуть на обозначенную проблему с позиций теоретико-экономических. Это позволит уйти от несколько упрощенного, одностороннего подхода к исследованию налоговых отношений. В частности, не уделяется должного внимания системному анализу налоговой системы, объективным факторам реализации ее функционального потенциала, в том числе регионального.

Реформирование налоговой системы — это программа правительства. Предлагаемые меры касаются отдельных элементов и не учитывают внутренних связей. Поэтому и вводимые налоги прежде всего носят фискальный, а не регулирующий характер.

Социально-экономическая эффективность налоговой системы не может прямо зависеть от каждого налога в отдельности. Как система, она имеет собственную качественную определенность. Практика познания этого качества должна базироваться на интегральном единстве функционального действия налогов.

Структурные уровни налоговой системы

Налоговую систему следует рассматривать как социально-экономическую целостность, обусловленную совокупностью закономерно связанных между собой налоговых отношений. При объектном подходе в исследовании налоговой системы налоги рассматриваются как элементы этой целостности, а потому обнаруживают свою социально-экономическую сущность, выполняя фискальную функцию, и через взаимосвязь выявляют свое социально-экономическое содержание. Участвуя через налоговую систему в перераспределении новой стоимости, являясь частью единого процесса воспроизводства, налоговые отношения выступают как специфическая форма экономических отношений, а налоги — как одна из форм обобществления части доходов экономических субъектов.

Через взаимосвязь налогов реализуется регулирующий потенциал каждого налога: влияние на воспроизводство, стимулирование или сдерживание его темпов, усиление или ослабление накопления капитала, сокращение или наращивание территориальных диспропорций, увеличение или уменьшение неравенства между регионами.

Мировая практика налогообложения выработала и использует множество форм и видов системообразующих налогов. В научной и учебной литературе приведены их классификации, обусловленные методом взимания, характером применяемых ставок, налоговых льгот, бюджета поступления и другими признаками. Однако формы и виды налогов важны не сами по себе, а в их определенном сочетании в налоговой системе, формирующем ее фискальный и экономический потенциал, ее нормативное системное качество.

Анализ налоговой системы показывает, что она формируется как отражение объективного состояния социально-экономической системы, требующей собственной роли и меры вмешательства государства в национальную экономику через налоговые отношения. Нормативная организационно-экономически определенность налоговой системы — это результат объективирования социально-экономической системы, ее функционирования и развития, с одной стороны, как меры и эффективности свободного выбора экономических субъектов, с другой — потребностей, роли и меры вмешательства государства в социально-экономические процессы.

При этом «чем больше факторов влияет на индивидуальный выбор «экономического» человека, тем сложнее структура национальной экономики, выше требования к системному восприятию и представлению происходящего в экономике и обществе»¹. Чем объективнее отражены противоречия между интересами государства и субъектами налоговых отношений, тем более обоснованы цели и задачи общества, следовательно, требования к налогообложению, его налоговой базе, тяжести налогового бремени, способам изъятия доходов.

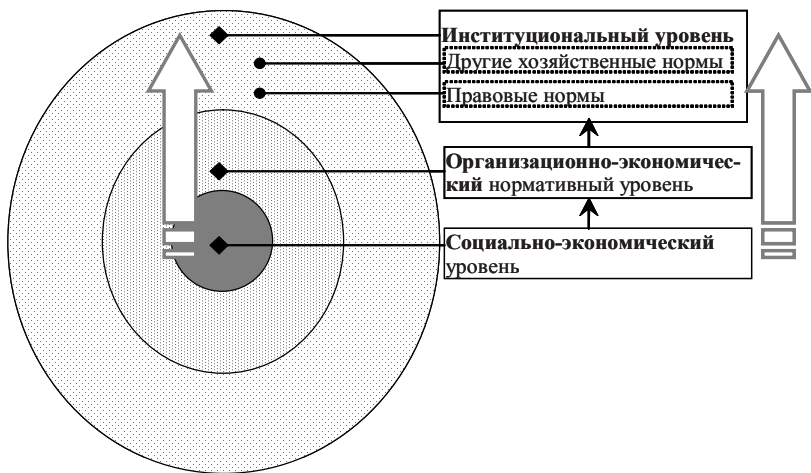
Нормативное качество налоговой системы может быть представлено через результативность ее фискального и регулирующего потенциала. Созидательность обеспечивает стабильность экономической системы, влияет на развитие производства и региональной экономики. Эффективность отражает степень неравенства в распределении доходов, в налоговом бремени, обеспечивающем минимальное неравновесие интересов государства и субъектов налога при минимизации затрат, связанных с обеспечением ее функционирования.

Заданная объективными социально-экономическими условиями налоговая система может быть реализована лишь на основе ее правового оформления путем принятия политических решений. Новый уровень опосредования отношений между государством и экономическими субъектами как субъектами налога определяет особый способ осуществления государственной власти. На данном уровне принципиально то, что государство есть особая система органов и учреждений, осуществляющих значительную часть общенациональных функций, опираясь на свои финансы, через изъятие час-

ти доходов экономических субъектов в виде налогов. При равновесной, эффективно сформированной общественной системе управление государством ориентировано на интересы социума при реализации общегосударственных целей.

Однако государство — это своеобразная арена конкуренции за влияние на принятие решений, доступ к распределению ресурсов, за ступень на иерархической лестнице. Государство — это люди, которые взаимодействуют, учитывают ожидаемые издержки и выгоды, связанные с осознаваемыми ими альтернативными возможностями. Другими словами, это люди в любом социальном качестве — избиратели, официальные лица, законодатели. Они действуют, как правило, исходя из интересов личной выгоды.

Эти особенности в процессе законодательного оформления (преобразования) социально-экономически нормативной налоговой системы приводят к определенной модификации власти, превращению (деформированию) ее качественной определенности. Обнаруживается нетождественность понятий «нормативная налоговая система» и «законодательная налоговая система». Ограниченность созидательности принудительных действий государства выражается в налоговой системе, служащей интересам меньшинства, занятого созданием ренты за счет большинства.



Внеэкономический процесс, т.е. правовое оформление (преобразование) налоговой системы, потенциально несет ее фактическое функциональное бытие. Функциональное существование законодательно установленной налоговой системы должно рассматриваться с позиции ее реализации, опосредованного структурой исполнительной власти и хозяйственным поведением субъектов налоговых отношений, реализующих свои интересы. Это позволяет видеть углубление разрыва между социально-экономически предопределенной нормативной, правовой (законодательно установленной) и

фактически функционирующей налоговыми системами. Речь идет об изменении социально-экономически установленного нормативного функционального потенциала. Следовательно, выявляется еще один уровень модификации, деформирования качества нормативной налоговой системы.

Выделение функционального аспекта в анализе налоговой системы актуализирует вид соотношения сущности и явления, который позволяет вскрыть богатство связей, составляющих налоговую систему, через сущности иных уровней. Такой подход может быть проиллюстрирован общей схемой. Обозначенные уровни налоговой системы категориально разного порядка.

Микроэкономические основы деформации налоговой системы

Экономико-теоретический анализ налоговой системы позволяет сделать вывод о том, что социально-экономический эффект от функционирования налоговой системы по сути своей есть результат объективных экономических условий и экономических интересов ведущих субъектов экономики. Но если это так, то необходим микроэкономический аспект анализа налогового отношения и налога.

Микроэкономически проблема функционирования налогового отношения самодостаточна. Это предопределено принципами познания микроэкономических процессов и отношений. Среди них ведущее место занимает рациональность действия экономических субъектов. Существующая законодательная налоговая система для хозяйствующего субъекта является важнейшим ограничением, с которым он вынужден считаться. Однако за этим принуждением государства теоретически должны стоять механизм, обеспечивающий хозяйствующим субъектам условия в виде упорядоченного пространства для принятия хозяйственных решений и получения доходов. Хотя экономические интересы субъектов налогового отношения подчинены воле государства, их ущемление оправданно для фирм и домашних хозяйств экономизацией затрат, которые они понесут в случае отсутствия упорядоченного экономического пространства. Самостоятельное значение приобретает противоречие налога — как жертвы и как выгоды. В связи с этим возникает задача оптимизации выгоды и жертвенности, которую невозможно решить, не зная характер использования государством полученных средств от налоговых поступлений.

Принципиально важно с микроэкономической точки зрения то, чем обусловлено введение именно таких элементов налога и как отражаются в них интересы субъектов налогового отношения. Общая микроэкономическая характеристика таких элементов позволяет определить фактическое налоговое бремя. Так, важнейшим уровнем предпринимательской деятельности является институциональный, хозяйственный. Она встраивается в экономическую систему прежде всего через правовую норму своего функционирования, в ней разворачиваются отношения хозяйствующего субъекта с государством, среди которых выделим налоговые. На практике в условиях рационального поведения хозяйствующего субъекта выбор на основе минимизации транзакционных издержек может оказаться не в пользу государства. Это обус-

ловлено причинами, среди которых выделим носящие наиболее принципиальный характер в рамках поставленной проблемы.

Во-первых, законодательно заданная налоговая система может носить по преимуществу фискальный характер, без учета сложившейся структуры интересов бизнеса.

Во-вторых, функциональное фактическое бытие законодательной налоговой системы опосредовано структурой исполнительной власти, осуществление которой связано часто с использованием бюрократами служебного положения для личной выгоды.

В-третьих, налоговые отношения на хозяйственном уровне функционирования опосредованы отношениями хозяйствующих субъектов между собой, что приводит к возможности переложить налоги на других.

Именно в силу несводимости экономического содержания налоговых отношений к их правовому и фактическому осуществлению возникает противоречие, когда рациональность экономического поведения хозяйствующего субъекта требует оптимизации его налоговых отношений с государством и может принимать различные формы вплоть до прямого уклонения от налога и ухода «в тень». Так возникают деформированные формы налоговых отношений хозяйствующего субъекта.

Пример. Пересмотр с 2010 г. системы налогообложения на фонд оплаты труда работников, в том числе повышение размеров ставок по страховым взносам в период 2010-2014 гг. — вызвал негативные экономические и социальные последствия. Рост ставки по страховым взносам во внебюджетные фонды с 26 до 34%, а для отдельных категорий плательщиков с 14 до 34% спровоцировал возврат и уход отдельных представителей малого и среднего бизнеса в теневой сектор экономики. Увеличение, т.н. части «черной» зарплаты не только демонстрирует последствия принятой государством меры в области налоговой политики, но лишает бюджет значительных поступлений.

Представителям крупного бизнеса с целью компенсации роста страховых взносов разрешено повышать цены на конечную продукцию. Однако значительная часть этого бизнеса, используя меры оптимизации системы налогообложения, была вынуждена реструктуризировать свою деятельность, чтобы использовать льготные ставки по страховым взносам.

Макроэкономический потенциал налоговой системы

Налоги воздействуют на поведение экономических субъектов опосредованно. Это задано микроэкономическим различием экономических субъектов в зависимости от их целей. На самом деле микроэкономическая функция налога полностью реализуется лишь через взаимодействие с подобными налогами, отражающими дифференциацию хозяйственных целей экономических субъектов. Государство через налоговую систему может перекладывать основную налоговую нагрузку на тех или иных субъектов налоговых отношений. Большая часть государственного воздействия реализуется посредством соотношения прямого и косвенного, пропорционального, прогрессивного и регрессивного налогообложения. Подчеркнем, что внимание,

уделяемое финансовым и правовым сторонам налога и налоговых отношений, должно дополняться обращением к микроэкономике налога, а налоговая политика включать разрешение противоречия налога как жертвы и как выгоды.

Однако, на наш взгляд, проводимая сегодня налоговая политика практически не учитывает насущных потребностей хозяйствующих субъектов России. К сожалению, вносимые в налоговую систему изменения не исправляют положение, а усугубляют его.

Основные макроэкономические задачи рыночных преобразований экономики в начале реформы практически не учитывали специфику регионов. «Дефицитность региональных бюджетов, деградация социальной и коммунальной инфраструктуры, резкая дифференциация регионов по уровню экономического развития, «вассальный» тип отношений региональных властей и федерального правительства — закономерный итог подобной региональной политики»². Эта ситуация сохраняется по сей день.

Доходы бюджетов большинства субъектов Федерации формируют не собственные налоги, а отчисления от федеральных налогов и в меньшей степени — трансферты из федерального бюджета. Реальные доходы центр оставляет за собой, а в регионы передает те налоговые статьи, которые вносят организационную суету, но не приносят доходы.

Обратимся к фактам. В настоящее время центр забирает 65% общего дохода. На уровне Федерации остается 25%, муниципалитетов — 10% (для сравнения: в Швейцарии доля регионов — 90%, в Германии — 70, в США, Китае и Канаде — 60-65, в Индии и Бразилии — 40-50%). Между тем в последнее время на региональный уровень передаются значительные расходы на социальные нужды (медицину, образование, культуру). Как следствие, 65 из 83 субъектов Федерации имеют дефицитные бюджеты, 60% муниципалитетов полностью зависят от дотаций, лишь 2% живут на собственные средства. Если учесть, что механизм помощи регионам через распределение из казны (ежегодно около 1 трлн руб.) дотаций, субвенций, субсидий разбалансирован и непохож на механизм стимулирования, то очевидны проседание региональных и местных бюджетов, невозможность на их основе решать социально-экономические задачи.

Российскими экономистами разработаны модели финансового поведения федеральных властей на основе моделирования принятия решения региональными властями об уровне налогообложения и объеме предоставления общественных благ в зависимости от максимальной полезности частных и общественных благ в регионе. Однако по-прежнему суммы трансфертов чаще всего субъективно принимаются на основе лоббирования интересов отдельных групп.

Нарушение баланса налоговых полномочий между центром и регионами ведет к тому, что финансовое положение субъектов Федерации значительно затрудняет, а порой делает невозможным осуществление закрепленных за ними конституционных функций. Мы далеки от мысли, что отставание в развитии многих регионов связано только с несовершенной налоговой систе-

мой. Но если учесть, что бюджеты регионов — это важнейшее подспорье в решении социальных и экономических проблем, то влияние налоговой системы станет очевидным. Без оптимизации системы межбюджетных отношений в части распределения доходных источников (налогов) между разными уровнями государственной власти невозможна оптимизация функционального потенциала, заложенного в нормативной налоговой системе. Это значит, что нет времени для построения и реформирования налоговой системы методом проб и ошибок. Необходимы реальные методологические и теоретические разработки налоговой системы трансформируемой экономики федерального государства.

Примечания

¹ *Пороховский А.А.* Вектор экономического развития. М., 2002. С. 44.

Porohovskiy A.A. Vector ekonomicheskogo razvitiy. M., 2002. S. 44.

² *Федоров В.П.* Региональное программирование в переходной экономике. Тверь, 2003. С. 102.

Fedorov V.P. Regionalnoe programirovanie v perexodnoi economike. Tver, 2003. S. 102.