© Т.И. Окраинец, О.А. Фомина, 2007

УДК 336.22

Т.И. Окраинец, О.А. Фомина

ОБОСНОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПОДХОДА К НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

Семинар № 9

Степень удовлетворения социально-культурных и материальных потребностей общества, а также обеспеченность общегосударственных и региональных денежных фондов финансовыми ресурсами зависит от состояния финансов предприятий, поскольку финансы предприятий являются основой финансовой системы государства и охватывают процессы создания, распределения и использования ВНП и НД в стоимостном выражении.

В условиях рыночной экономики предприятия находятся на полном самофинансировании, для чего им необходим достаточный объем финансовых ресурсов не только для простого, но и для расширенного воспроизводства. Только расширенное воспроизводство обеспечивает предприятию экономический рост.

Экономический рост предполагает непрерывное обновление основных фондов в соответствии с требованиями технического прогресса. В настоящее время процесс обновления основных фондов промышленности неуклонно замедляется, о чем свидетельствует график, представленный на рис. 1.

Необходимые для обновления основных фондов финансовые ресурсы формируются под влиянием многочисленных факторов. Одним из таких факторов является действующая в государстве система налогообложения.

Исследование влияния налогов на экономику государства в целом, и на поведение отдельных хозяйствующих субъектов, а также количественное его измерение изучается финансовой наукой уже более 200-х лет. Однако до настоящего времени нет единого критерия оценки совокупного влияния налогов на результаты хозяйствования. Для характеристики такого влияния различные авторы применяют такие термины, как «налоговое бремя», «налоговое давление», «совокупная налоговая нагрузка», «фискальное бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс». Вместе с тем, все они обозначают одно и то же - степень влияния налогов на результаты деятельности предприятия. По нашему мнению, наиболее удачным термином является термин «налоговая нагрузка», которым и будет использоваться в дальнейшем.

Самой актуальной на сегодняшний день является проблема определения налоговой нагрузки на уровне хозяйствующих субъектов, разработка методики ее расчета и практическое использование при оценке деятельности предприятий, тем более, что общепринятой методологии исчисления налоговой нагрузки нет.

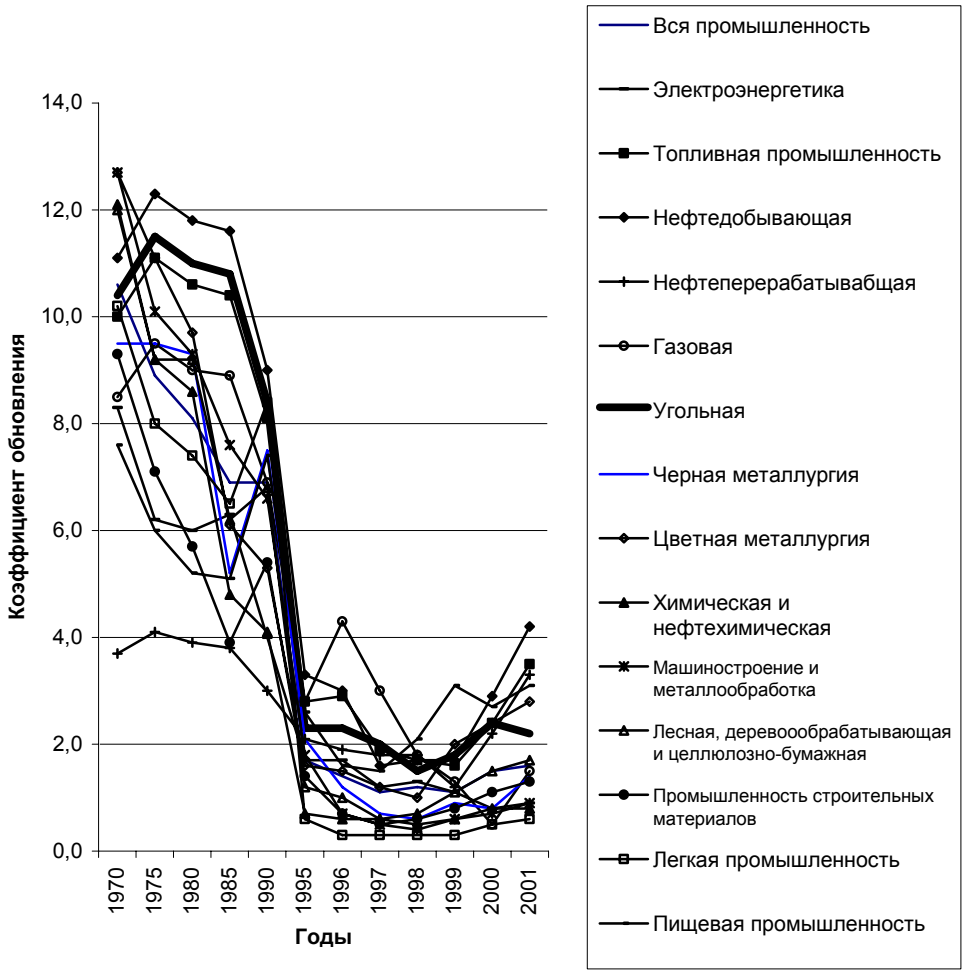

Рис. 1. Коэффициенты обновления основных фондов по отраслям промышленности

Для полноценного анализа влияния налоговых платежей на финансовые ресурсы, по нашему мнению, требуется универсальный показатель, увязывающий величину налоговой нагрузки предприятия с возможностями их развития на основе самофинансирования, и позволяющий сравнивать уровень налогообложения в разных отраслях народного хозяйства. Только такой показатель будет иметь практическую ценность.

В настоящее время существуют различные методики определения налоговой нагрузки. Наиболее распространенные - представлены в табл. 1. Различие методик проявляется в основном в использовании того или иного количества налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, а также в способе определения интегрального показателя, с которым сравнивается общая сумма налогов за расчетный период. На наш взгляд, в расчет следует

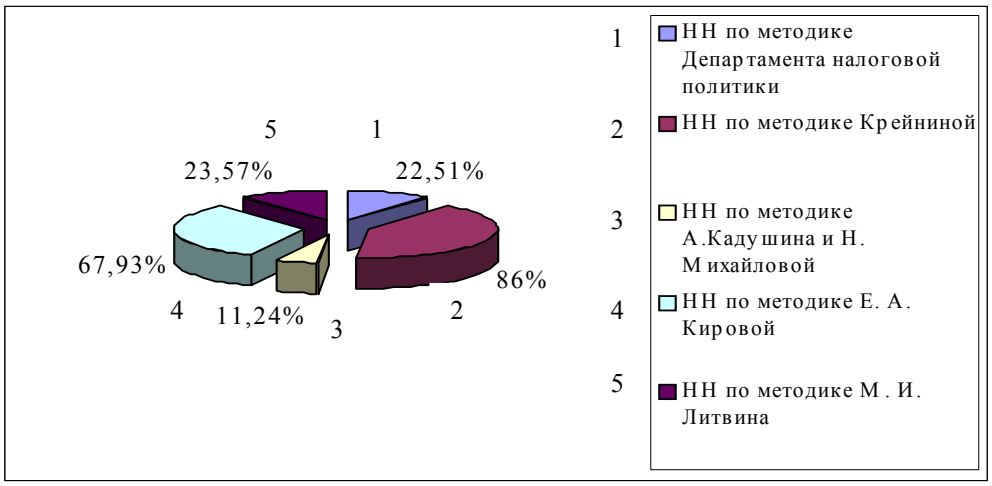

Рис. 2. Сравнительные расчеты налоговой нагрузки промышленного предприятия по различным методикам

Таблица 2

Доля налоговых платежей в общем объеме произведенной промышленной продукции

Отрасль	Доля налоговых начислений	Доля налоговых поступлений	Доля налоговых поступлений за вычетом природных платежей
Промышленность	13.7%	14.7%	12.6%
электроэнергетика	13.2%	15.2%	14.8%
топливная	**28.3%**	**30.5%**	**21.8%**
черная и цветная металлургия	**5.6%**	**6.8%**	**5.3%**
химическая и нефтехимическая	6.5%	6.4%	6.2%
машиностроение и металлообработка	11.1%	11.5%	11.4%
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	7.2%	7.3%	6.4%
промышленность строительных материалов	11.9%	12.2%	11.8%
легкая	10.2%	10.1%	10.1%
пищевая	13.7%	13.7%	13.6%

включать все начисленные предприятием налоги, в качестве показателя единой оценочной базы - использовать величину собственных финансовых ресурсов предприятия. Это позволит определить долю средств, от

влекаемых из оборота предприятия в виде налогов и уменьшающих их собственные источники развития, рассчитать нормативы предельной налоговой на-

Таблица 3

Сравнительная характеристика влияния типа производства на уровень налогообложения

Тип производства	Рентабельность	Налоги от выручки
Усред.	0,00%	23,80%
Трудоемкое	0,00%	35,60%
Материалоемкое	0,00%	14,40%
Фондоемкое	0,00%	19,10%
Усред.	5,00%	25,20%
Трудоемкое	5,00%	35,50%
Материалоемкое	5,00%	14,70%
Фондоемкое	5,00%	19,90%
Усред.	10,00%	26,20%
Трудоемкое	10,00%	35,40%
Материалоемкое	10,00%	14,90%
Фондоемкое	10,00%	21,00%
Усред.	15,00%	27,20%
Трудоемкое	15,00%	35,30%
Материалоемкое	15,00%	15,80%
Фондоемкое	15,00%	22,00%
Усред.	20,00%	28,50%
Трудоемкое	20,00%	35,60%
Материалоемкое	20,00%	18,00%
Фондоемкое	20,00%	24,30%

грузки для предприятий различных отраслей экономики, учитывая влияние налогов на темпы их развития.

Необходимость совершенствования существующих методик подтверждает и тот факт, что расчеты показателя налоговой нагрузки при использовании различных методик дают различные и порой противоречивые результаты, что затрудняет оценку влияния налогообложения на деятельность предприятий (рис. 2).

В ходе исследований выявлено также, что налоговая нагрузка по отраслям экономики распределяется неравномерно и по России, и по регионам. Наиболее высок уровень налоговой нагрузки в промышленности, строительстве, транспорте, а наименьший – в торговле и общественном питании. Наибольшую долю налогов в произведенной продукции имеет топливная промышленность (даже при исключении из рассмотрения платежей за пользование природными ресурсами, носящих рентный характер) (табл. 2).

Сравнительный анализ показывает, что величина уплачиваемых предприятием налогов зависит от трудоемкости, фондоемкости, материалоемкости продукции и показателя рентабельности (табл. 3).

Из табл. 3 видно, что платежи предприятий государству существенно различается по типам производств и колеблются в пределах 14 % - 35 %. Нарушение принципа “равномерности” проявляется и в том, что изъятие финансовых ресурсов у фондоемких производств боль-ше, чем у других. В то время как потребность в рефинан-

сировании прибыли у фондоемких производств выше.

Для создания равноправных условий развития предприятий с различной экономической структурой расходов уровень налоговой нагрузки должен устанавливаться с учетом материалоемкости, зарплатоемкости, амортизациеемкости и рентабельности с дифференциацией по отраслям. Такой подход позволит рассчитать нормативы предельной налоговой нагрузки для предприятий различных отраслей экономики, учитывая влияние налогов на темпы их развития и обеспечит необходимые финансовые ресурсы для обновления основных фондов, что особенно актуально для угольных предприятий, износ основных фондов у которых превышает 50 %.

Таким образом, по нашему мнению система налогообложения должна носить дифференцированный характер, учитывать тип производства и уровень рентабельности предприятий, обеспечивать равномерную налоговую нагрузку по отраслям и достаточный уровень финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения экономического роста.

Коротко об авторах

Окраинец Т.И. – кандидат экономических наук, доцент, Московский государственный горный университет,

Фомина О.А. – аспирант, Московский государственный открытый университет.

© Ж.А. Франкевич, 2007

УДК 65

Ж.А. Франкевич

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Семинар № 9

Существуют различные определения термина «корпоративная социальная ответственность» (КСО).

Всемирный совет по устойчивому развитию определяет КСО, как приверженность бизнеса концепции устойчивого экономического развития в работе со своими сотрудниками, их семьями, местным населением, обществом в целом с целью улучшения качества их жизни. Согласно российским источникам КСО – это добровольный вклад

бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума. Несмотря на несколько различную терминологию КСО прежде всего призвана показать, как в управлении компанией учитывается ее социальное, экологическое и экономическое воздействие, как при минимальных отрицательных влияниях достигается максимальная прибыль. Таким образом, социальная ответственность компаний связана с их устойчивым развитием.

Идея корпоративной социальной ответственности выросла из профсоюзного движения, развернувшегося в Европе и США еще в XIX веке, и ставшей популярной благотворительности. Преимущества работодателя очевидны: с одной стороны легче предотвращать стачки, волнения сотрудников, с другой компания получала политическую поддержку, а ее руководитель более высокий общественный статус. Оба эти фактора усилили концентрацию капитала. В начале XX века на Западе в большинстве отраслей сформировались крупные монополисты, которые диктовали цены почти на все социально значимые товары и услуги. Причем бизнес не отличался гуманностью. Ситуация изменилась в связи с продвижением бизнеса в политику, антитрестовыми законами и экономическими кризисами, сопровождавшими первую мировую войну. В это время во всех развитых странах усилилось госрегулирование экономики. В США была создана Администрация восстановления национальной промышленности для наблюдения за подготовкой «кодексов честной конкуренции». Эти кодексы устанавливали необходимость правительственного контроля над защитой общественных интересов и гарантии прав рабочих создавать собственные организации, а также участвовать в заключении коллективных договоров. Накануне и после второй мировой войны аналогичные шаги по защите прав работников предприняли многие европейские страны. Таким образом, в 50–70–е годы социальная ответственность корпораций была введена практически везде и закреплена государством. Еще одним элементом, входящим в понятие социальной ответственности и появившемся в 70–е годы XX века, является влияние промышленности на окружающую среду и уровень жизни населения в целом. Развитие вычислительной техники позволило создать модели развития мировой экономики. Впервые было аргументировано доказано, что промышленное развитие вместе с ростом населения неизбежно приведет к истощению ресурсов и кризису. В 90–е годы особенно популярными стали опросы населения и маркетинговые исследования. Они четко показали прямую зависимость между социальной, экологической политикой компаний и их объемами продаж. Так в 1998 г., согласно MORI, 30 % британцев покупали продукцию социально ответственных компаний, а 28 % бойкотировали продукцию социально безответственных производителей. Согласно данным Conference Board у социально ответственных компаний доход на инвестированный капитал на 9,8 %, доход с активов на 3,55 % и прибыль на 63,5 % выше, чем у конкурентов, игнорирующих социальную ответственность. Еще в 80–е инвестфонды Великобритании и США при формировании своих портфелей начали учитывать уровень социальной ответственности компаний – эмитентов ценных бумаг.

В «социальные и экологические» портфели сегодня вложено, согласно Social investment forum, более 1 трлн. дол. Перед бизнесом, зависящим от потребителей и денег граждан, которыми оперировали инвестфонды, возникла новая проблема убеждения общества в своей лояльности. Для ее оценки стали использоваться социальные и экологические отчеты корпораций. Такие отчеты появились еще в 70–е, когда госструктуры стали требовать, чтобы компании докладывали о соблюдении норм трудовых отношений. С помощью отчетов компании показывали свое бережное отношение к окружающей среде природоохранным организациям. В середине 90–х под давлением государства и крупных международных общественных организаций социальные и экологические вопросы образовали общую концепцию устойчивого развития – sustainability. На сегодняшний день в США и странах Западной Европы выработаны единые для всех компаний формы социальной отчетности и социальные стандарты. По состоянию на 2002 г. 66 % отчетов приходится на европейские страны и 15 % - Канаду и США.

Проблема развития «корпоративной социальной ответственности» до недавнего времени не касалась России. Но в настоящее время крупные российские компании выходят на международный рынок и к ним предъявляются те же требования, что и к западным компаниям, а именно международные требования по соблюдению этики в бизнесе, условия банков – кредиторов по экологическому аудиту проектов и т. п. Поэтому сегодня Россия активно включилась в движение за социально ориентированный бизнес. Сегодня государство требует от крупных российских компаний следования принципам КСО бизнеса, а выделение средств на социальные программы улучшает отношение органов государственной власти к компаниям, является залогом успешного развития бизнеса. И российские угольные компании не исключение. В настоящий момент в условиях взаимодействия с государственными, общественными и другими участниками деятельности, в условиях ведения бизнеса на международных рынках сбыта и в связи с требованиями государства для крупных российских угольных компаний задача позиционирования себя как социально ответственных компаний является весьма актуальной.

Любая российская угольная компания взаимодействует в процессе работы с различными государственными, общественными и прочими участниками деятельности (рисунок).

Участники такого взаимодействия влияют друг на друга, что приводит к определенным политическим и экономическим результатам. Помимо этого каждая из сторон имеет собственные ожидания от деятельности компании (см. таблицу).

Степень соответствия деятельности компании ожиданиям сторон взаимодействия приводит к позитивным или негативным воздействиям на угольную компанию. Также будут меняться риски, вызванные воздействием на компанию внешних и внутренних участников взаимодействия, финансовый результат и степень устойчивости функционирования угольной компании. Последняя может формировать концепцию работы с участниками бизнес – процессов и выбирать степень активности своего воздействия. Также угольная компания может определять приоритеты и направления влияния по отношению к той или иной стороне.

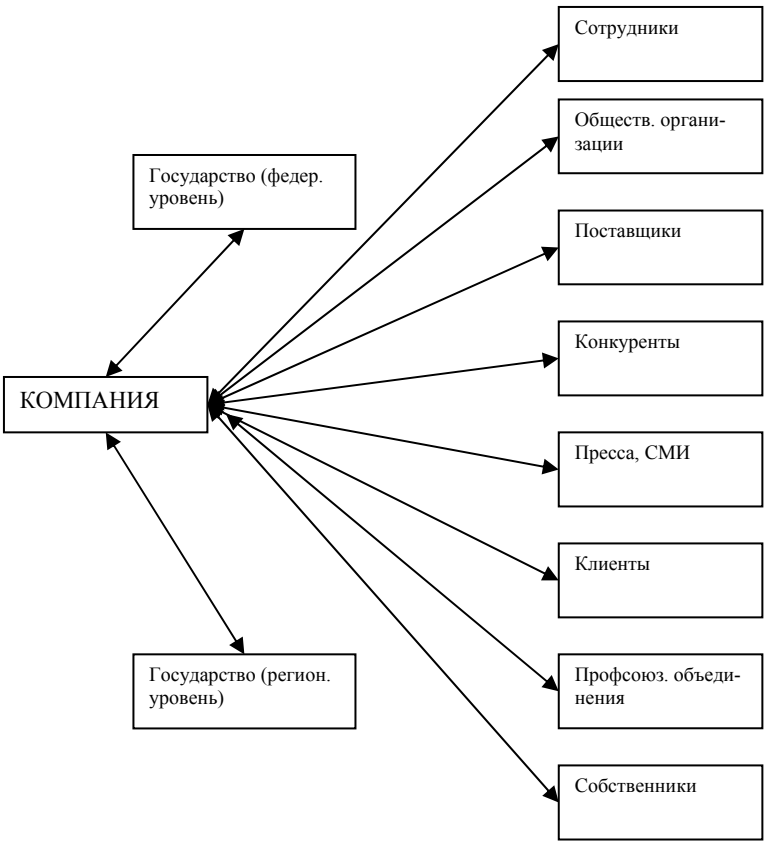

Схема взаимодействия угольной компании с различными государственными, общественными и прочими участниками деятельности

Таким образом, компания добивается желаемого уровня развития.

Инструментом подобного взаимодействия является *корпоративная социальная ответственность.* Для угольных компаний под термином КСО можно понимать следующее: компания вносит добровольный вклад в персонал, социальное развитие регионов и, таким образом, строит устойчивые отношения с работниками, общественными организациями, государством и другими участниками бизнес – процесса; угольная компания сотрудничает с государственными и профсоюзными органами для обеспечения своего устойчивого развития, получая при этом конкурентные преимущества, снижая непроизводственные риски и добиваясь высокого финансового результата.

Конкурентные преимущества социально – ответственной компании (в том числе угольной) очевидны: во – первых укрепляются позиции компании в отношении с органами государственной власти, растут финансовые показатели, наблюдается рост лояльности потребителей и уровня продаж, повышается моти-

вация работников, снижается текучесть кадров. Т. е. успешность компании напрямую зависит от направленной, грамотной политики социальной ответственности. Для угольных компаний можно выделить следующие основные направления деятельности в области КСО: построение отношений с государственными структурами, информационная политика, работа с персоналом, сотрудничество с профсоюзами, безопасность условий труда и охрана труда, природоохранные мероприятия.

В соответствии с международными стандартами информация в области корпоративной социальной ответственности должна быть формализована. Формализация достигается путем создания угольной компанией *корпоративного социального отчета*. Этот документ информирует общество, партнеров, акционеров, сотрудников о приоритетах компании, реализации целей экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности. Пока подготовка социальных отчетов носит в России единичный характер. В 2002 году компания «Норильский никель» подготовила отчет «Социальная политика». В соответствии с требованиями международных стандартов выпущен отчет компании «Бритиш Американ Тобакко Россия» (БАТ). Помимо того, что практика распространения социальной отчетности относительно нова, подготовка отчета по существующим международным стандартам требует значительных ресурсов. Тем не менее, регулярное представление корпоративного социального отчета необходимо, если угольная компания стремится к выходу на международный уровень и рассчитывает на лидерство на рынке. Можно выделить основные факторы, которые определяют целесообразность подготовки отчета. Первый – это стремление угольной компании привлечь инвестора за рубежом. В этом случае социальная и экологическая устойчивость бизнеса повышает привлекательность компании. Второй – выход компании на международный фондовый рынок. На стоимость акций может положительно повлиять умение компании управлять социальными рисками.

Корпоративный социальный отчет создает целостное представление об угольной компании и позволяет: повысить репутацию и доверие к компании со стороны инвесторов, государства и других участников бизнес – процесса; обеспечить условия для устойчивого развития компании; снизить риски за счет построения диалога с участниками бизнес – процесса; выработать стратегии компании, относящиеся к КСО; эффективно подать информацию о компании; вывести предприятие на один уровень с российскими и зарубежными компаниями, которые практикуют составление корпоративных социальных отчетов.

Таким образом, разработка и внедрение эффективной политики корпоративной социальной ответственности – это реальный шаг к развитию российских угольных компаний и признанию их на международном рынке.

Коротко об авторах

Франкевич Ж.А. – Московский государственный горный университет,