

5. Басова, О.А., Янин, А.Е., Самиев, П.А. Рынок банкострахования по итогам 2008 года. Банковский канал пересох/ О.А. Басова, А.Е. Янин, П.А. Самиев// Бюллетень «Эксперт РА». – 2009. - С. 4.
6. Самиев, П.А. Чернышева М.С. Удвоение за пятилетку [Электронный ресурс]/ П.А. Самиев, М.С. Чернышова//. Статьи экспертов «Эксперт РА» – 2006. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/editions/article26/>
7. Хандруев, А.А. Банковское страхование: интеграция финансового посредничества или терминологическая путаница? [Электронный ресурс]/ А.А. Хандруев// Материал конференции «Сотрудничество банков и страховых компаний». – 2006. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/conference/2006/sotrudnichestvo/stenogramma/khandruev/>.
8. Paul Ernest. New Trends in World Bancassurance//Milliman: Consultants and Actuaries. – 2004. 10p.

УДК 338.1

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОСТАВЕ ХОЛДИНГА

Васьцова Алена Михайловна (g8950@yandex.ru)

*ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г.Столетовых»
(Муромский институт (филиал))*

В статье анализируются источники инвестиционных ресурсов предприятий, входящих в состав холдинга, и делается вывод о неэффективности механизмов их привлечения. В качестве основы для принятия решения о распределении корпоративных ресурсов, а также аккумуляции ресурсов из внешних источников предложено использовать целевую инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова: источники инвестиций, холдинг, целевая инвестиционная привлекательность предприятия.

Такие проблемы инвестиционной сферы, как неудовлетворенная потребность в инвестиционных ресурсах и необходимость формирования рациональной структуры источников финансирования сохраняют свою актуальность для предприятий, функционирующих в условиях холдинга. Процессы формирования и распределения инвестиционных ресурсов в холдинге обладают определенной спецификой, для раскрытия которой из всего многообразия признаков классификации инвестиционных источников наибольшее значение имеет их разделение по происхождению и правовому положению инвестора на внешние и внутренние, собственные, заемные и привлеченные. Внутренние источники представлены собственными средствами (уставный капитал, прибыль, амортизационный фонд), внешние – заемными и привлеченными (банковские кредиты, бюджетные ассигнования, целевое финансирование, вложения коллективных инвесторов) [20]. Преимуществами собственных ресурсов являются их доступность и отсутствие оттока платежей, связанного с их использованием. В свою очередь, потребность в заемных и привлеченных источниках, менее доступных и дорогостоящих, обусловлена недостатком собственных средств для крупных инвестиций.

Для предприятия, входящего в холдинг, внутренними являются источники, формирующиеся и распределяющиеся в пределах корпоративной структуры, внешними – поступающие от лиц или организаций, сторонних по отношению к ней. Состав собственных источников для отдельной организации остается неизменным,

ресурсы, полученные от холдинга носят характер привлеченных и в некоторых случаях – заемных. С одной стороны, потенциальные объемы внутренних источников расширяются, с другой – снижается их доступность вследствие существования внутренних фильтров. Предприятие в составе холдинга сталкивается с существованием острой внутренней конкуренции за перераспределяемые средства. Внешние ресурсы могут быть привлечены как непосредственно, так и опосредованно – через систему перераспределения корпоративных финансов (рис. 1).

Анализ источников финансирования инвестиций предприятий холдинга ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» (рис. 2) показал, что доступ к инвестиционным ресурсам, который обычно рассматривается как стимул присоединения к группе, для предприятий, входящих в нее, не гарантирован. Более 70% инвестиционных источников составляют заемные средства, средства амортизационного фонда занимают в среднем 16%, прибыль – 10% и бюджетное финансирование – 3%. Следует отметить, что во всех рассматриваемых случаях финансирование из внешних источников было получено непосредственно от инвесторов, ни на одно из предприятий не поступали средства из источников, консолидированных холдингом. При этом отчисления, направляемые каждой организацией в холдинг в форме дивидендов, составляли 20% чистой прибыли, а в фонд финансирования НИОКР и развития производства – 10%.

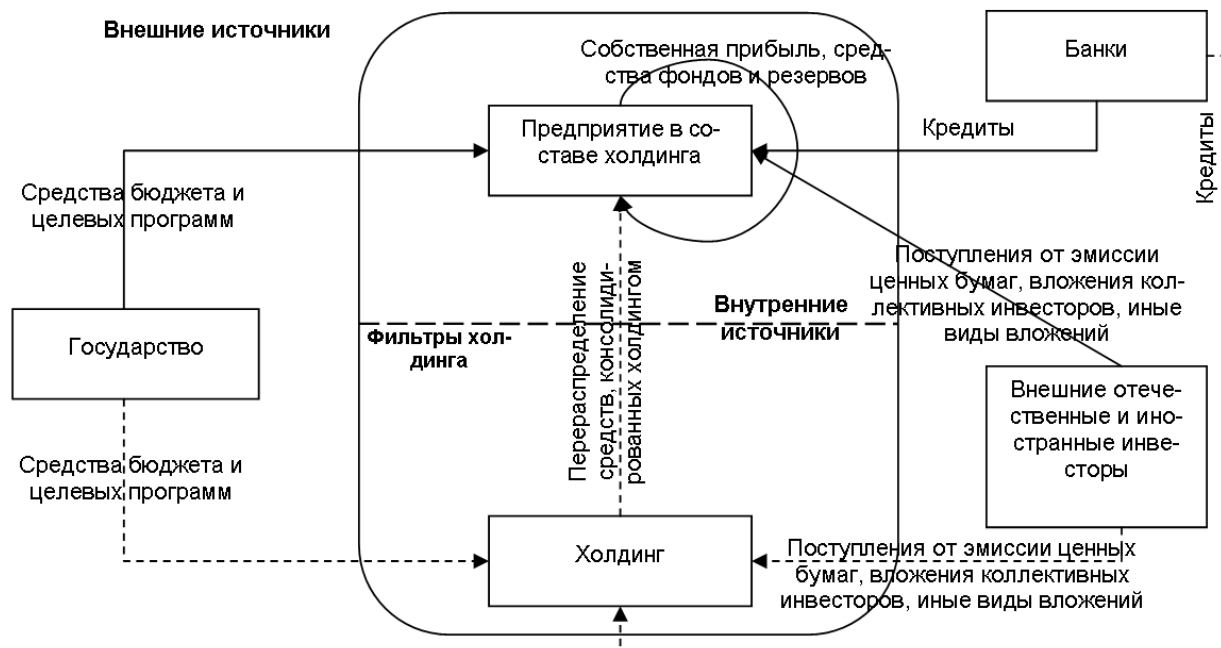


Рисунок 1. Источники инвестиционных ресурсов предприятия в составе холдинга

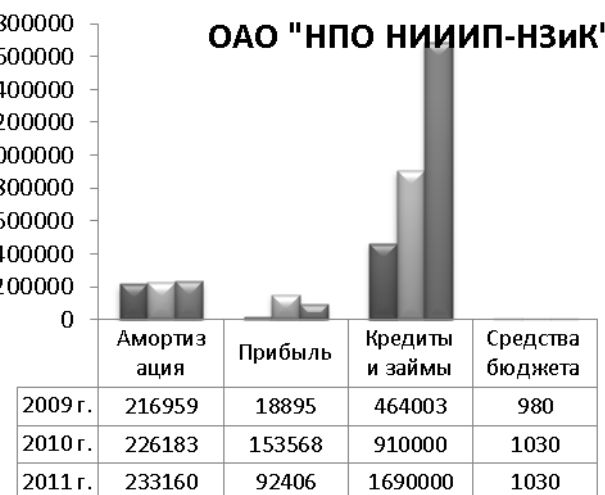
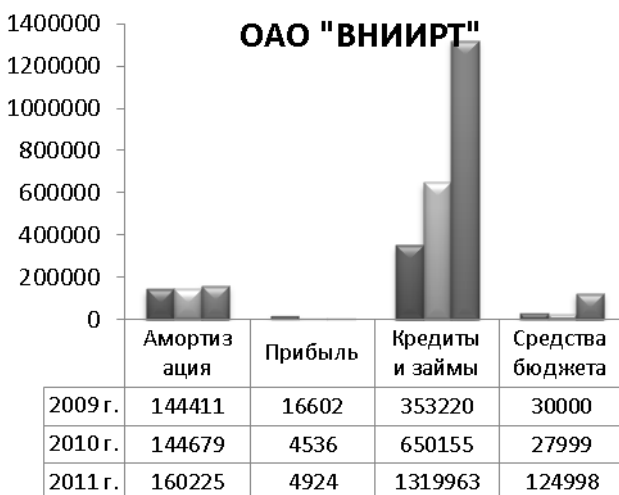
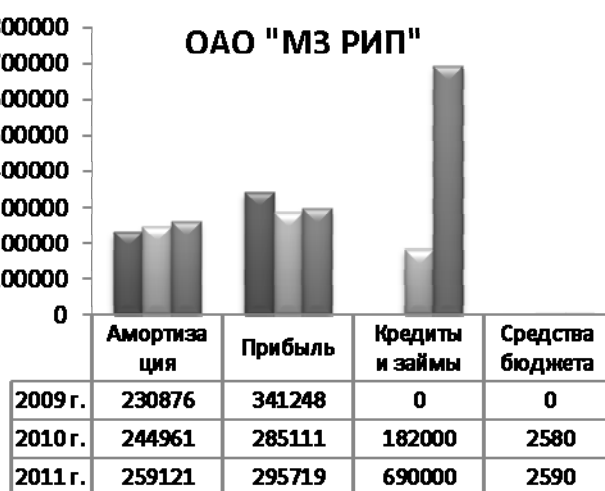
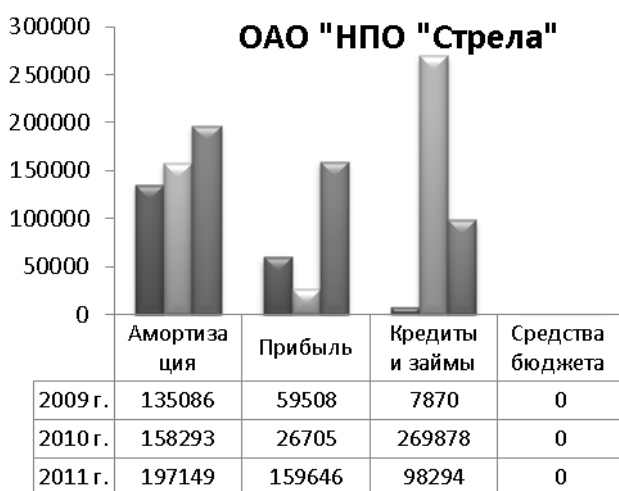


Рисунок 2. Состав и структура источников финансирования инвестиций предприятий холдинга

Таким образом, из внутренних источников анализируемые организации располагали только собственными средствами. При этом, несмотря на то, что амортизация по определению, является источником финансирования инвестиций на возмещение изношенных основных средств, амортизационные отчисления как источник инвестиционных ресурсов приобрели условный характер. Средства амортизационного фонда могут служить собственным источником воспроизводства основных средств только при условии их целевого использования, а это условие, как показывает практика, соблюдается далеко не всегда, что характерно и для анализируемых предприятий. Доля прибыли, направленная на финансирование инвестиций, по

предприятиям различалась значительно: от 26% (ОАО «НПО «Стрела») до 62% (ОАО «МЗ РИП»). Однако объемы этого источника для существующей потребности в инвестициях были недостаточны, о чем свидетельствует, в частности, степень износа основных средств, приближающаяся к 50 % (ОАО «НПО НИИИП НЗиК») и превышающая 60% (ОАО «МЗ РИП»).

Такое положение свидетельствует о неэффективности процесса распределения корпоративных финансов, обусловленной, как представляется, недостаточной разработанностью способов перераспределения инвестиционных ресурсов в холдинге (таблица 1).

Таблица 1

Способы перераспределения финансовых средств в холдинге [14, 15, 17]

<i>Способ финансирования</i>	<i>Сущность способа финансирования</i>
1. Внесение вклада в уставный капитал дочерних и зависимых обществ	Самый распространенный способ финансирования дочерних обществ со стороны головной компании денежными средствами или имуществом, в результате которого головная компания пропорционально вкладу устанавливает контроль и получает доход
2. Передача денежных средств и имущества от основного общества дочернему и наоборот	Представляет собой перераспределение различных видов активов внутри холдинга безвозмездно или по ценам ниже рыночных
3. Передача средств федерального или регионального бюджета от головной компании дочерней	Заключается в перераспределении головной компанией средств, поступивших от государственных инвесторов, среди участников холдинга
4. Целевое финансирование	Реализуется посредством создания целевых фондов на управление холдингом, освоение конкретных программ и проектов в головном офисе или в дочерних обществах. Централизованный фонд формируется за счет отчислений участниками холдинга части прибыли и может расходоваться строго по смете
5. Внутреннее заимствование (заемное финансирование)	Заключается в предоставлении займа одним участниками холдинга другому бесплатно или по ставке, равной ставке рефинансирования ЦБ или ниже ее
6. Выплата дивидендов дочерними обществами основному	Представляет собой получение дивидендов головной компанией от дочерних обществ пропорционально внесенному вкладу; один из наиболее прозрачных и распространенных способов финансирования в холдинге
7. Трансфертное ценообразование	Основывается на реализации товаров и услуг в рамках холдинга по ценам, отличным от рыночных, в целях повышения эффективности и рентабельности холдинговой компании в целом
8. Использование механизма аутсорсинга (договорной модели)	Состоит в заключении между участниками холдинга договоров на оказание юридических, информационных, посреднических, маркетинговых услуг, услуг по управлению организацией, ведению бухгалтерского учета. Цена на услуги обычно устанавливается не исходя из реальных затрат, а для перемещения финансовых ресурсов в системе холдинга
9. Прямой конкурсный механизм	Основан на оценке ожидаемого эффекта от инвестиционного проекта. Победители конкурса определяются в результате прямого решения задачи на максимум суммарного эффекта
10. Механизм смешанного финансирования	Корпоративный центр выделяет часть ресурсов, требуемых для реализации проекта, остальную часть выделяет само предприятие, подавшее заявку на проект
11. Создание управляющей компании (единого казначейства)	Управляющая компания реализует функции перераспределения финансовых потоков в холдинге на основе бюджетов финансирования, разрабатываемых участниками холдинга и утверждаемых управляющей компанией.

Из рассмотренных способов в процессе распределения инвестиционных ресурсов применимы: передача средств федерального или регионального бюджета, целевое финансирование, внутреннее заимствование, прямой конкурсный механизм, смешанное финансирование и создание управляющей компании. Однако реализация этих способов на практике предполагает существование некоторой сравнительной оценки, критериев, на основе которой будет приниматься решение.

В связи с этим предложим в качестве основы принятия решения о распределении корпоративных ресурсов, а также аккумуляции ресурсов из внешних источников, использовать механизм формирования целевой инвестиционной привлекательности.

Инвестиционная привлекательность занимает важное место в системе экономических

категорий, однако, несмотря на активное обсуждение в научной литературе, общепринятый подход к пониманию её содержания и роли в процессе управления инвестиционной деятельностью предприятия не сформировался.

Причины этого видятся, прежде всего, в существовании значительного числа факторов, воздействующих на инвестиционную привлекательность предприятия (ИПП). Выявление и расширение спектра и конкретного состава этих факторов составило содержание «факторных» трактовок ИПП, включающих: узкий, исключительно финансовый подход, расширенный финансовый подход, заостряющий внимание на соотношении доходности и риска, и, наконец, комплексный подход, систематизирующий значимые факторы формирования ИПП (табл. 2).

Таблица 2

Эволюция «факторных» трактовок инвестиционной привлекательности предприятия

<i>Авторы</i>	<i>Толкование инвестиционной привлекательности</i>
Узкий финансовый подход	
Крейнина М.Н. [11]	ИПП зависит от комплекса коэффициентов, характеризующих его финансовое состояние
Гиляровская Л.Т. [5]	ИПП связана со структурой собственного и заемного капитала и его размещением между различными видами имущества, а также эффективностью их использования
Расширенный финансовый подход	
Крылов Э.И. [1]	ИПП - обобщенная характеристика с точки зрения выгодности, эффективности и минимизации риска вложения инвестиций в развитие предприятия за счет собственных средств и средств других инвесторов
Джурабаева Г.К. [6]	ИПП представляет собой оценку совокупности факторов, отражающих стабильное развитие его ресурсного потенциала, финансовую устойчивость и высокую эффективность использования экономических ресурсов и деятельности в целом, способствующих снижению риска финансирования инвестиционной деятельности
Шнайдер В.В. [19]	Инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта – это такое состояние объекта инвестирования, при котором у потенциального капиталодержателя возникает желание рискнуть и отдать свой капитал для получения определенного эффекта в будущем
Зайцева Н. [9]	Инвестиционная привлекательность - наличие дохода от вложения средств при минимальном уровне риска
Комплексный подход	
Валинурова Л.С., Казакова О.Б. [3]	ИПП - совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции
Севрюгин Ю.В. [16]	Инвестиционная привлекательность - система количественных и качественных факторов, характеризующая платежеспособный спрос предприятия на инвестиции
Журавкова И.В. [12]	ИПП характеризуется не только устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций или уровнем выплаченных дивидендов, она зависит от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей, а также от уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта
Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А. [2, 8]	ИПП - совокупность взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности

Комплексный многофакторный подход к исследованию инвестиционной привлекательности представляется и наиболее ценным. В рамках проводимого исследования реализуется именно этот подход и выделено четыре группы наиболее значимых факторов: финансовые, рыночные, факторы «свободы» предприятия и инвестиционно-инновационные факторы.

Как экономическая категория инвестиционная привлекательность обладает свойством

многоуровневости, и должна изучаться в системе: инвестиционная привлекательность страны – отрасли (региона, отрасли региона) – отдельного предприятия – отдельного проекта (объекта) [2, 4, 7]. Разделяя позиции авторов, считаем целесообразным дополнить эту систему уровнем инвестиционной привлекательности холдинга (рис. 3).



Рисунок 3. Система уровней инвестиционной привлекательности

Как правило, внимание обращают на соподчиненность уровней инвестиционной привлекательности, однако с точки зрения автора не соподчинены, а взаимосвязаны. Так, инвестиционная привлекательность вышестоящих уровней – отрасли, региона, в рамках которых функционирует конкретный хозяйствующий субъект, безусловно, оказывает заметное влияние на уровень его собственной ИПП, выступает в роли одного из определяющих её факторов. Привлекательность вложений в отдельный проект сопоставляется потенциальным инвестором с инвестиционными характеристиками организации, являющейся его инициатором. Но при этом высокая инвестиционная привлекательность проекта может до некоторой степени компенсировать недостаточность инвестиционной привлекательности организационного инициатора, а рост собственной инвестиционной привлекательности предприятий способствует повышению рейтинга региона, отрасли и, в конечном счете, страны в целом. Взаимное влияние уровней инвестиционной привлекательности необходимо учитывать в процессе её формирования как основы привлечения инвестиционных ресурсов.

Характер взаимосвязей несколько изменяется, когда мы обращаемся к рассмотрению холдинга как промежуточного уровня системы. Предприятия, входящие в его состав, испытывают воздействие вышестоящих уровней и оказывают обратное влияние на них опосредованно, отдельные, независимые предприятия, не будучи включенными в холдинг, не могут и определять его привлекательность, однако при этом сохраняют актуальность их собственные позиции (рис. 1). Такое измерение характера взаимосвязей обусловлено тем, что холдинг выступает одновременно и объектом, и субъектом инвестиционной деятельности, включение его в систему уровней инвестиционной привлекательности выявляет её субъективный характер, подчиненность оценки типу потенциально инвестора и его целям.

На эту грань категории инвестиционной привлекательности обращает внимание Т.Н.

Матвеев считая инвестиционную привлекательность комплексным показателем, характеризующим целесообразность инвестирования средств в данное предприятие [13]. Т.Н. Цапина доказывает, что в процессе формирования холдингов решения об инвестировании и выбор организационно-экономической формы будущего образования основываются на оценке инвестиционной привлекательности с точки зрения целей создания холдинга [17]. Ю.А. Чайран и А.А. Лукьянова резюмируют обзор существующих подходов к определению ИПП: «Самая общая и абстрактная, однако, дающая основу для дальнейшего анализа трактовка понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» может быть предложена исходя из смысла самих слов – это целесообразность вложения средств в данное конкретное дело – коммерческое предприятие. Это определение интересно тем, что показывает, что сами инвесторы и организации включают в его содержание, критерии, которые они считают наиболее показательными» [18].

Поэтому важнейшим свойством инвестиционной привлекательности как экономической категории следует признать её целевой харак-

тер и для повышения эффективности механизмов привлечения инвесторов формировать целевую инвестиционную привлекательность [10].

В связи с этим основой для построения системы критериев оценки инвестиционной привлекательности следует использовать типологию инвесторов по преследуемым целям, в рамках которой различают: стратегических, портфельных инвесторов, государство, кредиторов и участников бизнеса [19], стратегических, финансовых инвесторов и кредиторов [18]. Несмотря на некоторые отличия (так, кредиторов в одних случаях относят к финансовым инвесторам, в других рассматривают как отдельную категорию, стратегические и портфельные инвесторы могут быть объединены как участники бизнеса), состав и характеристики инвесторов в целом близки.

Для предприятия, функционирующего в составе холдинга, в роли стратегического инвестора может рассматриваться только холдинг, доступ внешних стратегических инвесторов к такому предприятию серьезно затруднен (таблица 3).

Таблица 3

Типы и цели инвесторов

Типы инвесторов	Цели
Стратегический инвестор (холдинг)	<p style="text-align: center;">Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - контроль над объектом вложений; - достижение лидирующих позиций в отрасли; - расширение сферы влияния, увеличение доли на рынке или выход на новые рынки; - объединение разных частей производственного цикла; - доступ к новым ресурсам и технологиям; - повышение эффективности собственного бизнеса; - получение положительного синергетического эффекта от интеграции; - достижение высокого уровня доходности инвестиций <p style="text-align: center;">Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - всестороннее развитие предприятия, расширение его производственного, инновационного, рыночного, финансового потенциала; - достижение высокой рентабельности; - повышение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия; - рост рыночной стоимости бизнеса.
Портфельный инвестор	<p style="text-align: center;">Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков; - получение дополнительного дохода от реализации акций при выходе из состава акционеров <p style="text-align: center;">Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - достижение высокой рентабельности и укрепление рыночных позиций предприятия; - повышение уровня финансовых показателей деятельности предприятия; - рост рыночной стоимости бизнеса.
Кредитор	<p style="text-align: center;">Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - получение максимальной финансовой выгоды; - минимизация рисков; - быстрая окупаемость инвестиций <p style="text-align: center;">Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - достижение высокой рентабельности; - повышение уровня финансовых показателей деятельности предприятия.

Типы инвесторов	Цели
Государство	<p style="text-align: center;">Ключевые цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - удовлетворение общественных потребностей; - защита национальных интересов; - увеличение национального престижа; - достижение иного полезного эффекта, не преследующего получения прибыли, однако приносящего общественно полезный результат <p style="text-align: center;">Подчиненные цели</p> <ul style="list-style-type: none"> - обновление основных фондов; - создание новых рабочих мест; - создание спроса; - развитие инфраструктуры; - всестороннее развитие предприятия, расширение его производственного, инновационного, рыночного, финансового потенциала

Состав целей инвесторов позволяет видеть, что они поддаются декомпозиции и позволяют прийти к конечному числу целевых показателей, которые и объединяются в группы факторов, спектр которых узок при ориентации на кредитора и наиболее широк при подчинении целям стратегического инвестора. Для предприятия, входящего в состав холдинга, в качестве целевой должна рассматриваться, прежде всего, инвестиционная привлекательность, сформированная с учетом приоритетов холдинга как стратегического инвестора.

Кроме того, предложенная типология позволяет корректировать полученную оценку с учетом уровней инвестиционной привлекательности и существующих в ней взаимосвязей: с позиций государства как инвестора необходимо учитывать взаимосвязи на уровне страны и региона (отрасли), с позиций холдинга – на уровне отрасли, с позиций инвестора-кредитора – только на уровне самого предприятия.

Таким образом, формирование целевой инвестиционной привлекательности предприятия в составе холдинга как основы принятия решения о распределении корпоративных ресурсов предполагает решение трех взаимосвязанных задач:

- уточнение и декомпозиция целей инвесторов каждого типа;

- выявление, классификация, ранжирование и точная оценка комплекса факторов ИПП, как критериальных показателей, каждый из которых позволяет оценить степень реализации целей инвестора;

- корректировки полученной оценки с учетом места ИПП в системе уровней инвестиционной привлекательности и существующих в ней взаимосвязей.

В заключение следует заметить, что разработка и практическая апробация методики, позволяющей реализовать эти задачи, является промежуточным этапом процесса формирования целевой инвестиционной привлекательности, выступающей в качестве механизма аккумуляции инвестиционных ресурсов в холдинге.

Литература

1. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: Учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
2. Бабушкин В.А. Организация и методика анализ инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта: автореферат дис. ...канд. экон. наук. Воронеж, 2009. – 24 с.
3. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. – М: КНОРУС, 2005 – 384 с.
4. Гаврилюк О.И. Инструменты и методы оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий: автореферат дис. ...канд. экон. наук. Белгород, 2010. – 24 с.
5. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. - М.: Проспект, 2008. - 360 с.
6. Джурабаева Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Известия УрГЭУ, 2005. - Т. 10. - с. 64-72
7. Дружинина А.А. Инвестиционная привлекательность отрасли региона: понятийный аппарат и методические подходы к оценке // Известия ИГЭА, 2008 - № 5. – с. 20-23
8. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.
9. Зайцева Н. Как оценить инвестиционную привлекательность? // БДМ. Банки и деловой мир. – 2007. – № 12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/investment_appeal.shtml

10. Исаева Н.И. Инвестиционный процесс в Украине на современном этапе // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2012. – № 8. – с. 28-30
11. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М.: Дело и Сервис, 2005. – 256 с.
12. Лиман И.А., Журавкова И.В. Финансовые аспекты развития инвестиционной деятельности в России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 42. – с. 18.
13. Матвеев Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Труды МГТА: электронный журнал. Режим доступа: http://e-magazine.meli.ru/vipusk_19/262_v19_Matveev.doc
14. Орехов А.А. Оптимизация финансовых ресурсов в интегрированных структурах АПК: автореф. дис. канд. экон. наук. Воронеж, 2013. – 25 с.
15. Сальникова Ю.К. Оценка конкурентоспособности предприятий при распределении корпоративных инвестиционных ресурсов в бизнес-группах // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Общественные науки, 2008. - № 2. – С. 18-25.
16. Севрюгин Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: автореферат дис. ...канд. экон. наук. Ижевск, 2004. – 27 с.
17. Цапина Т.Н. Управление инвестиционной деятельностью промышленных предприятий в условиях их вертикальной интеграции: автореферат дис. ...канд. экон. наук. Москва, 2008. – 26 с.
18. Чайран Ю.А., Лукьянова А.А. Формирование инвестиционной привлекательности предприятий // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Академика М.Ф. Решетнева, 2010. - № 3. – с. 187-191
19. Шнайдер В.В. К вопросу взаимосвязи: инвестор, инвестиции, прибыль // Вестник Гуманитарного института ТГУ, 2011. - № 3. – с. 70-73
20. Corporate finance and investment: decisions and strategies / Richard Pike and Bill Neale. - 6th ed. - 2009. - ISBN 978-0-0273-7150-4

УДК 336.14:352

ФИНАНСОВАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Гришанов Андрей Владимирович (andrew.grishanov@gmail.com)
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова»*

В статье анализируется существующий механизм распределения налоговых доходов в местные бюджеты, и рассматриваются возможные направления повышения собственных доходов, которые будут способствовать повышению финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Ключевые слова: местные бюджеты, налоговые доходы, собственные доходы, налоговый потенциал.

Несмотря на то, что практически большая часть расходов на социально значимые сферы (здравоохранение и образование) финансируется из региональных бюджетов, достижение устойчивых темпов экономического роста государства, проведения модернизации экономики, оказания адресной социальной поддержки гражданам не могут быть решены без активного участия муниципальных образований. В этой связи для эффективного функционирования любой системы органов местного самоуправления необходимо наличие достаточных материальных ресурсов и бюджетных доходов для самостоятельного решения вопросов местного значения.

В настоящее время, как отмечают большинство российских политиков и экономистов, система формирования доходов местных бюджетов имеет много недостатков:

- тенденция к централизации доходных и расходных полномочий в бюджетах субъектов Федерации нарастает, что ведет к снижению значимости органов местного самоуправления;

- снижаются нормативы отчислений от федеральных, региональных налогов в местные бюджеты по наиболее стабильным налогам (НДФЛ);

- при формировании доходов местных бюджетов на протяжении последних нескольких лет возрастает их высокая зависимость от безвозмездных поступлений – межбюджетных трансфертов из бюджета субъекта Федерации. А это означает, что финансовое положение муниципальных образований в значительной степени будет зависеть от финансовых возможностей самих субъектов Российской Федерации.

Выше сказанное свидетельствует, что, особое внимание в настоящее время следует уделять поиску путей повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов, за счет расширения налогового потенциала, поскольку местное самоуправление не может эффективно развиваться только на дотациях, субсидиях и субвенциях из бюджетов вышестоящего уровня. Только в этом случае органы местного самоуправления смогут качественно и в полной ме-