НАУЧНЫЕ
ОБСУЖДЕНИЯ

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ТОРГОВЛИ МОСКВЫ***

© 2008 г. В. Н. Иванов, А. В. Суворов, С. В. Чистякова
(Москва)

Структура экономики России в пореформенный период претерпела значительные изменения: если в 1990 г. на долю производства товаров приходилось более 60% ВВП, а на долю производства услуг – менее 40%, то к настоящему времени это соотношение практически поменялось. Соотношение валовых добавленных стоимостей (ВДС) производства товаров и услуг в России сейчас почти такое же, как в большинстве экономически развитых стран, что позволяет, на первый взгляд, говорить о позитивных сдвигах в структуре российской экономики. Следует, однако, отметить, что структура производства собственно услуг в России существенно отличается от структуры в экономически развитых странах. Доля НДС социально-культурных услуг в ВВП России в 2–3 раза ниже, а НДС торговли – в 1.5–2 раза выше, чем в развитых странах (Россия и страны мира, 2006). В первую очередь именно за счет торговли и произошли указанные изменения в структуре российской экономики: доля НДС торговли в отраслевой структуре ВВП выросла за годы реформ почти в 4 раза – с 5.7% в 1990 г. до 21.5% в 2005 г. (Национальные счета России, 1998, 2006б). Актуальной в этой связи является оценка эффективности функционирования торговли как отрасли, внесшей основной вклад в переход России к “постиндустриальной” экономике. Учитывая значительные различия в доле торговли в НДС субъектов Российской Федерации, наибольший интерес представляют при этом те регионы, в которых торговля вносит основной вклад в экономику. Безусловным лидером здесь является Москва, эффективность функционирования торговли которой и анализируется в настоящей работе.

ОБЩАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ МОСКВЫ

Отраслевая структура валового регионального продукта (ВРП) Москвы свидетельствует о высокой степени “постиндустриальности” московской экономики. На долю производства услуг в 2004 г. приходилось 84.7% ВРП Москвы, а доля торговли и общей коммерческой деятельности в ВРП столицы составляла 54.3% (Национальные счета России, 2006б). При подобной специализации экономики Москва характеризуется самым высоким в стране уровнем доходов населения: среднедушевые денежные доходы москвичей составили в 2005 г. 24 840 руб. в месяц, что в три раза выше среднедушевых доходов населения России. В 2.5 раза выше, чем в среднем по субъектам Российской Федерации и доходы бюджета Москвы в расчете на душу населения (Регионы России, 2006). В региональной структуре НДС на долю Москвы приходится сейчас почти пятая часть НДС всех регионов страны, в то время как доля населения столицы в общей численности населения России составляет лишь 7%. Все это создает впечатление высокого и устойчивого уровня социально-экономического развития Москвы. При этом следует отметить, что наибольшее увеличение удельного веса торговли в ВРП Москвы имело место во второй половине 1990-х – начале 2000-х годов. В значительной степени именно благодаря опережающему развитию этой отрасли в указанный период наблюдался и быстрый рост доли ВРП Москвы в региональной структуре ВВП России (табл. 1).

Следует, однако, отметить, что показатели ВВП России и ВРП Москвы, приведенные в табл. 1, рассчитаны в текущих ценах. При пересчете же этих показателей в сопоставимые цены оказывается, что доля ВРП Москвы в ВВП России росла значительно более медленными темпами и в настоящее время лишь незначительно превышает уровень 1996 г. Результаты расчетов, проведенных с использованием индексов физического объема ВРП Москвы и ВВП России, приведены в

Продолжаем публикацию выступлений участников Круглого стола “Социально-экономическая политика российского государства и ее результаты”, который проводился при финансовой поддержке Российского государственного научного фонда (проект 07-02-14008г).

*Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 07-02-00207а).

Таблица 1. Динамика доли ВРП Москвы в ВВП России и торговли в ВРП Москвы

Годы	ВВП России*, млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.)	ВРП Москвы, млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.)	Доля ВРП Москвы в ВВП России*, %	Доля торговли** в ВРП Москвы, %
1996	1943119	236323	12.2	33.0
1997	2228584	317722	14.3	36.8
1998	2424048	370599	15.3	38.2
1999	4149290	786592	19.0	45.1
2000	6129254	1308901	21.4	60.6
2001	7741381	1551179	20.0	57.0
2002	9409992	1975649	21.0	57.5
2003	11586191	2458483	21.2	54.3
2004	14555093	2759101	19.0	54.3

* Без элементов ВВП, рассчитываемых на федеральном уровне по экономике в целом.

** Включая общую коммерческую деятельность.

Источники: Национальные счета России, 2006а, 2006б.

Таблица 2. Динамика доли ВРП Москвы в ВВП России в ценах 1996 г.

Годы	ВВП России*, млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.)	ВРП Москвы, млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.)	Доля ВРП Москвы в ВВП России*, %
1996	1943119	236323	12.2
1997	1966436	262555	13.4
1998	1840584	244701	13.3
1999	1943657	261586	13.5
2000	2151629	311025	14.4
2001	2280726	320667	14.1
2002	2408447	353054	14.7
2003	2591489	384476	14.8
2004	2783259	412542	14.8

* Без элементов ВВП, рассчитываемых на федеральном уровне по экономике в целом.

Рассчитано по (Национальные счета России, 2006а, 2006б).

табл. 2. Существенное различие в динамике названных показателей в текущих и постоянных ценах означает, что в рассматриваемый период быстрый рост ВРП Москвы и его доли в ВВП России в текущих ценах в значительной степени был обусловлен более высокими (по сравнению с Россией в целом) темпами инфляции в Москве. Учитывая, что торговля составляет основу экономики Москвы, естественно предположить, что в московской торговле рост цен в 1990-х – начале 2000-х годов был существенно большим по сравнению с Россией в целом. Данное предположение подтверждается при анализе динамики розничного товарооборота в Москве в текущих и постоянных ценах (табл. 3)

Как видно из данных, приводимых в табл. 3, наибольшие различия показателей объема розничного товарооборота Москвы в текущих и постоянных ценах, равно как и доли Москвы в объеме розничного товарооборота России, наблюдались в первые годы после дефолта 1998 г. Именно в эти годы в Москве был отмечен наибольший в рассматриваемом периоде и существенно больший, чем по России в целом, рост потребительских цен: цены в Москве составили в декабре 2001 г. 451% к уровню декабря 1997 г., в то время как в России в целом – 359% (Торговля в России, 2001, 2003). Это было обусловлено, в частности, девальвацией рубля при значительной и превышающей среднероссийский уровень доле импортных товаров в товарных ресурсах розничной торговли Москвы. Более высокие темпы инфляции в Москве по сравнению с Россией в целом были характерны и для 1991–1994 гг., в результате чего доля Москвы в обороте розничной торговли России в текущих ценах выросла с 12% в 1990 г. до 20% в 1994 г.

Таблица 3. Оборот розничной торговли Москвы и России

Годы	Розничный товарооборот в текущих ценах, млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.).		Доля Москвы в розничном товарообороте России в текущих ценах, %	Индексы физического объема розничного товарооборота, в % к 1994 г.		Розничный товарооборот в ценах 1994 г., млн. руб. (до 1998 г. – млрд. руб.)		Доля Москвы в розничном товарообороте России в ценах 1994 г., %
	Москва	Россия		Москва	Россия	Москва	Россия	
1994	43534	213430	20.4	100.0	100.0	43534	213430	20.4
1995	119302	511852	23.3	100.5	93.8	43752	200197	21.8
1996	183138	727056	25.2	107.0	93.8	46596	200197	23.3
1997	230754	849939	26.0	113.8	98.3	49531	209607	23.7
1998	290148	1033387	28.1	107.5	94.6	46807	201834	23.2
1999	512946	1767217	29.0	88.2	88.4	38382	188715	20.3
2000	682439	2352300	29.0	93.5	96.4	40723	205699	19.8
2001	886390	3070000	28.9	100.9	107.0	43940	228326	19.2
2002	1034743	3765400	27.5	103.9	116.9	45214	249560	18.1
2003	1178970	4539300	26.0	108.1	127.2	47068	271522	17.3
2004	1370135	5597700	24.4	117.1	143.1	50975	305462	16.7
2005	1586084	7038300	22.5	124.4	161.4	54135	344561	15.7

* Рассчитано по (Регионы России, 2006; Торговля в России, 2001, 2003, 2005).

Результаты расчетов, приведенные в табл. 3, указывают, таким образом, на значительно более высокий уровень потребительских цен в Москве по сравнению с Россией в целом. Это касается, в первую очередь, уровня цен в Москве по сравнению с близлежащими к ней регионами. Так, рассчитываемая органами статистики стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (в состав набора входят 83 наименования товаров и услуг, в том числе 30 видов продовольственных товаров, 41 вид непродовольственных товаров и 12 видов услуг) в Москве в настоящее время в полтора раза выше, чем по России в целом, в 1.4 раза выше, чем в Московской области и Санкт-Петербурге и в 1.6–1.8 раз выше, чем в областях – соседях Московского региона (Регионы России, 2006).

Учитывая, что среднедушевые доходы москвичей в три раза превосходят среднедушевые доходы жителей России, более высокая стоимость жизни в Москве на первый взгляд не должна представлять собой особую проблему. В действительности, однако, это совсем не так. Ценовая доступность потребительских товаров является одной из основных проблем развития торговли Москвы, так как наряду с высоким уровнем среднедушевых доходов Москва характеризуется и самым высоким в стране уровнем их дифференциации. В результате доля населения Москвы, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, практически не отличается от таковой для России в целом и составляет в настоящее время почти 15% (Регионы России, 2006). По данным выборочного обследования бюджетов домохозяйств у 50% московских семей почти три пятых потребительских расходов приходится на покупку продуктов питания, у 10% – фактические расходы на питание не покрывают стоимость минимального набора, входящего в потребительскую корзину (Городская целевая программа, 2006). Поэтому для обеспечения относительно приемлемого уровня жизни москвичей с низкими доходами при высоком уровне потребительских цен в городе требуются, соответственно, и дополнительные значительные расходы бюджета Москвы на социальную защиту. *Соответственно в качестве одного из главных критериев эффективности функционирования торговли Москвы следует рассматривать ее способность решать проблемы ценовой доступности потребительских товаров для покупателей с невысоким уровнем доходов.*

Доминирующая роль торговли в экономике Москвы объясняется и высокой концентрацией оптовой торговли страны в столице. На долю организаций оптовой торговли Москвы приходится сейчас более трети всего оборота оптовых организаций России. За период с 2000 по 2005 г. оборот организаций оптовой торговли Москвы вырос в текущих ценах более чем в 3 раза, при этом темпы роста оборота оптовой торговли существенно превысили темпы роста розничного товарооборота.

Таблица 4. Численность занятых в организациях оптовой и розничной торговли, тыс. чел.

Москва и страны мира	Занятые в организациях оптовой торговли	Занятые в организациях розничной торговли	Число занятых в организациях оптовой торговли в расчете на 1000 занятых в организациях розничной торговли
Москва (2005 г.)	678.4	288.7	2345
Россия (2005 г.)	2265.0	1862.9	1217
США (2002 г.)	4486	16220	277
Германия (2000 г.)	1246	2553	488
Япония (1994 г.)	4581	7384	620

Рассчитано по (О состоянии оптовой торговли, 2007; Statistical Abstract, 2005; Wholesale Trade Services, 2000).

Оптовая торговля Москвы характеризуется наличием очень большого числа малых предприятий оптовой торговли и большой численностью занятых в них работников. По данным статистики торговли на 1 января 2006 г. в Москве насчитывалось около 90 тыс. малых предприятий оптовой торговли, в которых было занято более 500 тыс. чел. (Торговля в России, 2005; О состоянии оптовой торговли, 2007). В целом же общая численность занятых в организациях оптовой торговли Москвы составила в 2005 г. почти 700 тыс., что сопоставимо с общей численностью занятых во всех отраслях промышленности города. Следует также отметить, что соотношение численности занятых в организациях оптовой торговли и организациях розничной торговли в Москве существенно отличается от такового по России в целом и особенно сильно – от соотношения численности занятых в этих подотраслях торговли в экономически развитых странах (табл. 4).

Данные, приводимые в табл. 4, свидетельствуют об избыточной численности занятых в организациях оптовой торговли (в первую очередь, в малых предприятиях) Москвы и указывают тем самым на неэффективность ее функционирования. Можно предположить, в частности, что гипертрофированная численность рабочих мест в оптовой торговле является одной из причин ограниченного спроса населения на рабочие места в других отраслях экономики Москвы и, соответственно, роста численности гастарбайтеров в этих отраслях, что увеличивает нагрузку на инфраструктуру города и требует дополнительных расходов бюджета Москвы.

Высокая концентрация малых предприятий оптовой торговли неизбежно приводит к многозвенности продаж на оптовом рынке Москвы, доминированию мелких торгово-посреднических сделок, некомплектным и нерегулярным поставкам товаров, завышению издержек обращения и, в конечном счете, к неоправданному росту наценки оптовой торговли и, соответственно, к росту цен в розничной торговле. В значительной степени именно из-за большого числа звеньев перепродаж на оптовом рынке, по-видимому, и имеет место крайне высокая дифференциация цен на одноименные товары в предприятиях розничной торговли Москвы. Это касается в том числе продовольственных товаров повседневного спроса, входящих в минимальную потребительскую корзину: по данным мониторинга цен такая дифференциация составляет от 1.7 до 4 раз.

Учитывая, что в структуре экономики Москвы превалирует торговля, устойчивость доходной части бюджета города в значительной степени определяется объемами и стабильностью поступлений налоговых платежей торговых организаций. Следовательно, величина налогового потенциала торговли и уровень его использования, безусловно, являются важными критериями эффективности ее функционирования.

Объемы поступлений в бюджет Москвы налога на прибыль (крупнейшей статьи бюджетных доходов города) от организаций торговли рисуют на первый взгляд относительно радужную картину (табл. 5). Как видно из представленных данных, доля налога на прибыль организаций торговли лишь незначительно уступает доле торговли в ВРП Москвы. Другими словами, налоговая нагрузка московской торговли практически не отличается от налоговой нагрузки других отраслей экономики Москвы в целом. Вместе с тем следует отметить, что плательщиками налога на прибыль в Москве выступают не только организации внутренней, но и внешней торговли, НДС которых в системе национальных счетов на региональном уровне не рассчитываются и, соответственно, не входят в ВРП города. Более того, деятельность многих из них к экономике Москвы практически не имеет отношения. Так, на территории Москвы зарегистрированы головные компании и/или торгово-сбытовые подразделения крупнейших вертикально интегрированных компаний нефтегазового комплекса, на долю которых и приходится основная часть экспорта столич-

Таблица 5. Поступление налога на прибыль организаций в бюджет Москвы в 2003–2005 гг.

Отраслевые организации Москвы	Годы		
	2003	2004	2005
Организации всех отраслей экономики, млн. руб.	77 108	149 756	228 850
Организации торговли*, млн. руб.	32 543	57 959	9 687
Организации торговли, в % к организациям всех отраслей экономики	42.2	38.7	40.1

* В 2003–2004 гг. – отрасль “Торговля и общественное питание”, в 2005 г. – вид деятельности “Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования”.

Источники: Отчет о поступлении налоговых платежей, 2004, 2005, 2006.

Таблица 6. Поступление налога на прибыль организаций торговли в бюджет Москвы в 2003–2005 гг.

Субъекты торговли	Годы		
	2003	2004	2005
ОАО “Газпром”, млн. руб.	10 904	20 707	53 211
Остальные организации торговли*, млн. руб.	21 639	37 251	38 476
Остальные организации торговли, в % к организациям всех отраслей экономики	28.1	24.9	16.8

* В 2003–2004 гг. – отрасль “Торговля и общественное питание”, в 2005 г. – вид деятельности “Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования”.

Источники: Отчет о поступлении налоговых платежей, 2004, 2005, 2006; Финансовый отчет, 2004, 2005, 2006.

цы. Именно благодаря регистрации этих компаний в Москве столица, не добывая нефть и газ, является крупнейшим регионом-экспортером этих видов сырья в стране: доля Москвы в российском экспорте топливно-энергетических ресурсов составила в 2005 г. более 50% (Регионы России, 2006). Крупнейшей из указанных компаний является ОАО “Газпром”.

Как показывает анализ, именно на эти организации и приходится основная часть поступления налога на прибыль в бюджет Москвы. Как видно из данных, представленных в табл. 6, за исключением “Газпрома”, доля платежей налога на прибыль торговли Москвы значительно уступает ее доле в ВРП города и, более того, имеет явную тенденцию к снижению. Примем во внимание, что в число остальных организаций торговли входят и другие внешнеторговые организации, НДС которых не включается в ВРП Москвы, тогда существующая налоговая нагрузка организаций внутренней торговли (в части налога на прибыль) оказывается примерно такой же, как налоговая нагрузка московской промышленности, НДС которой в 6 раз ниже НДС торговли. Другими словами, эффективность использования налогового потенциала торговли во много раз ниже эффективности использования налогового потенциала промышленности.

Ситуация, при которой налоговая нагрузка большинства организаций торговли Москвы значительно ниже, чем в других отраслях экономики, чревата значительными рисками в обеспечении устойчивости доходной части бюджета Москвы. Во-первых, стабильность налоговых поступлений московского бюджета ставится в прямую зависимость от ценовой конъюнктуры мирового рынка энергоресурсов. Во-вторых, объемы налоговых платежей “Газпрома” и аналогичных структур весьма нестабильны и определяются не только величиной их прибыли, но и размерами отсроченных налоговых обязательств. Так, резкое увеличение налоговых платежей “Газпрома” в 2005 г. в значительной степени объясняется именно тем, что данная компания решила погасить большую сумму отсроченных обязательств. Наконец, также нельзя считать абсолютно стабильной регистрацию “Газпрома” и аналогичных структур именно в Москве.

Низкая налоговая нагрузка организаций торговли Москвы характерна и в отношении налога на доходы физических лиц (заработную плату), являющегося второй по величине статьей бюджетных доходов города. Как видно из данных, приводимых в табл. 7, доля организаций торговли в поступлениях налога на заработную плату в бюджет Москвы составляет менее 9% всех поступлений данного налога, в то время как в организациях торговли занято около 20% общей числен-

Таблица 7. Поступление в бюджет Москвы налога на заработную плату от организаций торговли

Показатели	Годы	
	2003	2004
Численность занятых в организациях торговли, тыс. чел.	865.3	895.3
Средняя заработная плата, руб. в мес.	5519	6640
Расчетная сумма налога на заработную плату занятых в организациях торговли:		
– в млн. руб.	6332	7883
– в процентах к сумме налога на заработную плату занятых в организациях всех отраслей экономики	8.7	7.9

Источники: Торговля в России, 2003, 2005; Московский статистический ежегодник, 2006.

ности занятых в организациях, предприятиях и учреждениях города. Такая ситуация объясняется значительно более низкой по сравнению со средней по Москве официальной заработной платой занятых в организациях торговли. Причем это касается в первую очередь малых предприятий торговли: средняя заработная плата в крупных и средних организациях розничной и оптовой торговли потребительскими товарами в 2004 г. была на 9%, а в крупных и средних организациях оптовой торговли продукцией производственно-технического назначения – на 23% выше средней заработной платы по всем крупным и средним организациям Москвы (О функционировании отдельных отраслей, 2005). В этой связи следует отметить, что, согласно специальным расчетам, торговля характеризуется самым высоким уровнем скрытой оплаты труда: последняя в несколько раз выше официальной зарплаты (Суворов, 2004). Учитывая же высокую численность занятых в этой отрасли экономики Москвы, можно предположить, что именно высокий уровень скрытой оплаты труда в торговле является одной из основных причин парадоксального соотношения среднедушевых денежных доходов населения и средней заработной платы. В Москве средняя официальная заработная плата почти в 2 раза ниже среднедушевых доходов, в то время как в остальных регионах России средняя зарплата выше среднедушевых доходов (Регионы России, 2006).

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПОДОТРАСЛЕЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ МОСКОВСКОЙ ТОРГОВЛИ

Анализ эффективности функционирования торговли Москвы предполагает, во-первых, расчет торговой наценки основных подотраслей и организационных форм московской торговли как основного фактора, определяющего уровень потребительских цен и соответственно – ценовую доступность товаров, и, во-вторых, оценку их налогового потенциала и фактического уровня использования этого потенциала. В качестве инструментария решения данных задач можно применить методологию системы национальных счетов, позволяющую получить (с использованием существующей статистической информации) счета производства и счета образования доходов по отдельным подотраслям и организационным формам торговли Москвы.

В региональных показателях системы национальных счетов ВДС торговли рассчитывается суммарно с ВДС общей коммерческой деятельности. ВДС отрасли, как известно, определяется разностью между ее выпуском и промежуточным потреблением. В форме 5-3 приводятся данные о выпуске отрасли “общая коммерческая деятельность” (по кругу крупных и средних организаций) и исходные данные для расчета промежуточного потребления (Форма статистической отчетности, 2004, 2005). Расчеты на основе данных формы 5-3 позволяют тем самым получить счет производства крупных и средних организаций общей коммерческой деятельности Москвы. Приблизительный расчет показателей счета производства по всем организациям данной отрасли произведен на основе экспертной оценки выпуска, промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости малых предприятий общей коммерческой деятельности. Счета производства отдельно по отраслям “общая коммерческая деятельность” и “чистая торговля” представлены в табл. 8.

Расчеты, проведенные на основе данных формы 5-3, позволяют также определить величину выпуска, промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости, т.е. получить счета производства по крупным и средним организациям отдельных подотраслей “чистой” торговли

Таблица 8. Счета производства торговли и общей коммерческой деятельности Москвы (по основному виду деятельности в основных ценах, млн. руб.)

Отрасли	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость
Торговля и общая коммерческая деятельность:			
– 2003 г.	1789934	611680	1178254
– 2004 г.	2089167	712830	1376787
Общая коммерческая деятельность:			
– 2003 г.	377687	216666	161021
– 2004 г.	554302	301436	252866
“Чистая” торговля:			
– 2003 г.	1412247	395014	1017233
– 2004 г.	1535315	411394	1123921

Таблица 9. Счета производства по крупным и средним организациям подотраслей торговли Москвы (по основному виду деятельности в основных ценах, млн. руб.)

Подотрасли	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость
Внутренняя оптовая торговля:			
– 2003 г.	169722	77443	92279
– 2004 г.	236831	91566	145265
Розничная торговля:			
– 2003 г.	55659	23166	32493
– 2004 г.	84154	32849	51305
Общественное питание:			
– 2003 г.	13644	9533	4111
– 2004 г.	15957	10918	5039
Посреднические услуги при купле-продаже потребительских товаров:			
– 2003 г.	1780	944	836
– 2004 г.	2685	1323	1362
Внешняя торговля:			
– 2003 г.	557539	347498	210041
– 2004 г.	562921	373193	209728

Москвы, а именно: внутренней оптовой торговли, розничной торговли, общественного питания, посреднических услуг при купле-продаже потребительских товаров и внешней торговли. Напомним при этом, что валовая добавленная стоимость внешней торговли Москвы не входит в ВРП Москвы, однако счет производства по этой отрасли важен для оценки налоговой нагрузки и налогового потенциала московской торговли. Результаты расчетов представлены в табл. 9.

Приведенные в табл. 9 счета производства по отдельным подотраслям торговли Москвы свидетельствуют о том, что основной вклад в экономику (ВРП) Москвы вносят две подотрасли: оптовая (внутренняя) и розничная торговля. Последующие расчеты проводились по двум основным подотраслям торговли, т.е. за вычетом общественного питания и посреднических услуг. При этом с помощью экспертных оценок был произведен досчет до полного круга предприятий этих подотраслей. Результаты расчетов приведены в табл. 10.

Для получения счетов производства по малым предприятиям внутренней оптовой торговли, малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли (на долю которых по данным торговой статистики приходится более половины оптового товарооборота организаций внутренней оптовой торговли и три четверти всего розничного товарооборота, а также абсолютное большинство занятых в торговле Москвы) был произведен расчет отдельно ВДС оптовой и ВДС розничной торговли Москвы. Расчет базировался на допущении о равенстве соотношения ВДС внут-

Таблица 10. Счета производства оптовой и розничной торговли Москвы за 2003 и 2004 гг. (по основному виду деятельности в основных ценах, млн. руб.)

Подотрасли	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость
“Чистая” торговля:			
– 2003 г.	1412247	395014	1017233
– 2004 г.	1535315	411394	1123921
Общественное питание и посреднические услуги по купле-продаже товаров:			
– 2003 г.	38560	26195	12365
– 2004 г.	46605	30602	16003
Оптовая (внутренняя) и розничная торговля:			
– 2003 г.	1373687	368819	1004868
– 2004 г.	1488710	380792	1107918

Таблица 11. Валовая добавленная стоимость розничной и оптовой (внутренней) торговли Москвы (в основных ценах, млн. руб.)

Показатели	Годы	
	2003	2004
Валовая добавленная стоимость розничной торговли	391925	428286
Валовая добавленная стоимость оптовой (внутренней) торговли	612943	679631

ренной оптовой торговли и розничной торговли Москвы и России в целом в расчете на единицу их товарооборота и произведен по следующей формуле:

$$\text{ВДС}_{\text{опт.М}} = \text{ВДС}_{\text{торг.М}} \left\{ \left[\frac{(\text{O}_{\text{опт.М}}/\text{O}_{\text{опт.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{опт.РФ}}}{(\text{O}_{\text{опт.М}}/\text{O}_{\text{опт.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{опт.РФ}} + (\text{O}_{\text{роз.М}}/\text{O}_{\text{роз.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{роз.РФ}}} \right] \right\},$$

$$\text{ВДС}_{\text{роз.М}} = \text{ВДС}_{\text{торг.М}} \left\{ \left[\frac{(\text{O}_{\text{роз.М}}/\text{O}_{\text{роз.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{роз.РФ}}}{(\text{O}_{\text{опт.М}}/\text{O}_{\text{опт.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{опт.РФ}} + (\text{O}_{\text{роз.М}}/\text{O}_{\text{роз.РФ}}) \text{ВДС}_{\text{роз.РФ}}} \right] \right\},$$

где $\text{ВДС}_{\text{опт.М}}$ – ВДС внутренней оптовой торговли Москвы; $\text{ВДС}_{\text{торг.М}}$ – ВДС “чистой” торговли Москвы (за вычетом ВДС общественного питания и ВДС услуг по купле-продаже потребительских товаров); $\text{O}_{\text{опт.М}}$ – оптовый товарооборот организаций оптовой торговли Москвы; $\text{O}_{\text{опт.РФ}}$ – оптовый товарооборот организаций оптовой торговли Российской Федерации; $\text{ВДС}_{\text{опт.РФ}}$ – ВДС оптовой торговли (за вычетом ВДС внешней торговли) Российской Федерации; $\text{O}_{\text{роз.М}}$ – оборот розничной торговли Москвы; $\text{O}_{\text{роз.РФ}}$ – оборот розничной торговли Российской Федерации; $\text{ВДС}_{\text{роз.РФ}}$ – ВДС розничной торговли Москвы.

Исходные данные для расчета представлены в системе национальных счетов и торговой статистике (Национальные счета России, 2006б; Торговля в России, 2005). Результаты расчета валовой добавленной стоимости отдельно оптовой (внутренней) торговли и розничной торговли Москвы приведены в табл. 11. Показатели ВДС (в табл. 11) отдельно для оптовой (внутренней) и розничной торговли дают возможность рассчитать ВДС малых предприятий оптовой торговли (разность между ВДС оптовой торговли в целом и ВДС крупных и средних организаций оптовой торговли) и ВДС малых предприятий и других субъектов розничной торговли (разность между ВДС розничной торговли и ВДС крупных и средних организаций розничной торговли). Вычитая же из показателей счета производства суммарно по оптовой и розничной торговле (табл. 10) соответствующие показатели счета производства суммарно по крупным и средним организациям оптовой (внутренней) и розничной торговли, рассчитываем показатели счета производства суммарно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли. Полученные в результате этих двух расчетов данные являются исходными для расчета недостающих показателей счета производства (выпуск и промежуточное потребление) отдельно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли. Показатели выпуска отдельно по малым предприятиям оптовой тор-

Таблица 12. Счета производства по предприятиям различных организационных форм оптовой (внутренней) и розничной торговли (по основному виду деятельности в основных ценах, млн. руб.)

Субъекты торговли	Выпуск	Промежуточное потребление	Валовая добавленная стоимость
Крупные и средние организации оптовой торговли:			
– 2003 г.	169722	77444	92278
– 2004 г.	236831	91565	145266
Малые предприятия оптовой торговли:			
– 2003 г.	669294	148629	520665
– 2004 г.	684693	150327	534366
Крупные и средние организации розничной торговли:			
– 2003 г.	55659	23166	32493
– 2004 г.	84154	32848	51306
Малые предприятия и другие субъекты розничной торговли:			
– 2003 г.	479011	933648	51.3
– 2004 г.	483032	1005088	48.1

говли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли могут быть рассчитаны путем “разложения” показателя доли ВДС суммарно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли к их суммарному выпуску пропорционально соответствующим долям для крупных и средних организаций оптовой и розничной торговли. Показатели промежуточного потребления отдельно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли определяются разностью соответствующих показателей выпуска и валовой добавленной стоимости.

Приведенные в табл. 11 показатели ВДС отдельно для оптовой (внутренней) и розничной торговли дают возможность рассчитать ВДС малых предприятий оптовой торговли (разность между ВДС оптовой торговли в целом и ВДС крупных и средних организаций оптовой торговли) и ВДС малых предприятий и других субъектов розничной торговли (разность между ВДС розничной торговли и ВДС крупных и средних организаций розничной торговли). Вычитая же из показателей счета производства суммарно по оптовой и розничной торговле (табл. 10) соответствующие показатели счета производства суммарно по крупным и средним организациям оптовой (внутренней) и розничной торговли, рассчитываем показатели счета производства суммарно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли. Полученные в результате этих двух расчетов данные являются исходными для расчета недостающих показателей счета производства (выпуск и промежуточное потребление) отдельно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли. Показатели выпуска отдельно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли могут быть рассчитаны путем “разложения” показателя доли ВДС суммарно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли к их суммарному выпуску пропорционально соответствующим долям для крупных и средних организаций оптовой и розничной торговли. Показатели промежуточного потребления отдельно по малым предприятиям оптовой торговли и малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли определяются разностью соответствующих показателей выпуска и валовой добавленной стоимости.

Описанная выше схема расчетов позволяет тем самым получить счета производства по предприятиям разных организационных форм как оптовой, так и розничной торговли (табл. 12).

Для оценки эффективности функционирования подотраслей и организационных форм московской торговли в отношении обеспечения ценовой доступности товаров необходимо рассчитать показатели их торговой наценки по отношению к товарообороту соответствующих предприятий. По методологии системы национальных счетов выпуск торговли определяется именно величиной торговой наценки. Соответственно соотношение рассчитанных с помощью счетов производства показателей выпуска по отдельным организационным формам и подотраслям торговли к показателям их товарооборота определяет долю торговой наценки в продажной цене товаров. Результаты расчетов приведены в табл. 13.

Таблица 13. Торговая наценка предприятий различных организационных форм оптовой и розничной торговли

Субъекты торговли	Торговая наценка, млн. руб.	Товарооборот, млн. руб.	Торговая наценка, в % к товарообороту
Оптовая торговля, всего:			
– 2003 г.	839016	1957224	42.9
– 2004 г.	921524	2261212	40.8
Крупные и средние организации оптовой торговли:			
– 2003 г.	169722	711338	23.9
– 2004 г.	236831	972548	24.3
Малые предприятия оптовой торговли:			
– 2003 г.	669294	1245886	53.7
– 2004 г.	684693	1288664	53.1
Розничная торговля всего:			
– 2003 г.	534671	1169155	45.7
– 2004 г.	567186	1337662	42.4
Крупные и средние организации розничной торговли:			
– 2003 г.	55659	235507	23.6
– 2004 г.	84154	332574	25.3
Малые предприятия и другие субъекты розничной торговли:			
– 2003 г.	479011	933648	51.3
– 2004 г.	483032	1005088	48.1

Данные, представленные в табл. 13, свидетельствуют о том, что высокие потребительские цены в Москве обусловлены, прежде всего, неоправданно высокой торговой наценкой малых предприятий оптовой торговли и малых предприятий и других субъектов розничной торговли, на долю которых приходится большая часть как оптового, так и розничного товарооборота. Следует при этом отметить, что на высокую торговую наценку субъектов малого предпринимательства в розничной торговле “накладывается”, по-видимому, и более высокая наценка оптовой торговли, так как поставщиками товаров для них в большей степени выступают малые предприятия по сравнению с крупными и средними организациями оптовой торговли. Все это свидетельствует о низкой эффективности функционирования малого бизнеса в столичной торговле с точки зрения обеспечения ценовой доступности товаров для значительной части населения.

Оценка налогового потенциала московской торговли и фактического уровня его использования может быть получена путем составления счетов образования доходов по отдельным подотраслям и организационным формам торговли. Исходные данные для составления таких счетов по крупным и средним организациям в большинстве своем присутствуют в форме 5-з. Исключение составляет статья “Другие чистые налоги на производство”. Соответствующие расчеты по этой статье были проведены на основе экспертной оценки с учетом доли этих налогов в ВДС торговли России в целом. Счета образования доходов по крупным и средним организациям подотраслей “чистой” торговли представлены в табл. 14. Статья “Чистая прибыль экономики, чистые смешанные доходы” для крупных и средних организаций торговли практически соответствует чистой прибыли. При этом следует иметь в виду, что чистая прибыль по терминологии системы национальных счетов отличается от прибыли, подлежащей налогообложению, по данным бухгалтерского учета. Разность между ними составляют операционные доходы (расходы) и внереализационные доходы (расходы). Поэтому показатель чистой прибыли нельзя рассматривать в качестве показателя налогооблагаемой базы, однако его можно считать индикатором налогового потенциала (в части налога на прибыль – главного налогового дохода бюджета Москвы).

Составление счетов образования доходов по малым предприятиям оптовой торговли, малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли и соответственно оценка их налогового потенциала производились нами по следующей схеме. Оплата труда наемных работников рассчитывалась как произведение их фонда заработной платы на коэффициент, равный отношению между оплатой труда и фондом заработной платы для крупных и средних организаций тор-

Таблица 14. Счета образования доходов по крупным и средним организациям подотраслей торговли (по основному виду деятельности в основных ценах, млн. руб.)

Субъекты торговли	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда наемных работников	Другие чистые налоги на производство	Потребление основного капитала	Чистая прибыль экономики и чистые смешанные доходы
Внутренняя оптовая торговля:					
– 2003 г.	92279	25687	3507	4396	58689
– 2004 г.	145265	33307	3542	6511	101905
Розничная торговля:					
– 2003 г.	32494	14119	1235	1811	15329
– 2004 г.	51305	17980	1251	2566	29508
Внешняя торговля:					
– 2003 г.	210041	10619	7981	673	190768
– 2004 г.	209728	13326	5114	1055	190233
Всего по крупным и средним организациям торговли:					
– 2003 г.	334813	50424	12722	6880	264787
– 2004 г.	406299	64613	9907	10133	321646

Таблица 15. Счета образования доходов по малым предприятиям оптовой торговли, малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли, млн. руб.

Субъекты торговли	Валовая добавленная стоимость	Оплата труда наемных работников	Другие чистые налоги на производство	Потребление основного капитала	Чистая прибыль экономики и чистые смешанные доходы
Малые предприятия оптовой торговли:					
– 2003 г.	520664	20124	19784	24806	455950
– 2004 г.	534365	24149	13030	23952	473244
Малые предприятия и другие субъекты розничной торговли:					
– 2003 г.	359431	46315	13658	20031	279427
– 2004 г.	376981	55578	9193	18857	293353
Всего по малым предприятиям оптовой торговли, малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли:					
– 2003 г.	880096	66439	33443	44837	735377
– 2004 г.	911347	79727	22223	42809	766588

говли. Фонд заработной платы субъектов малого предпринимательства был рассчитан на основе данных о численности занятых в торговле в целом, в крупных и средних организациях и малых предприятиях, средней заработной плате по торговле в целом и фонде заработной платы крупных и средних организаций. Величина других чистых налогов на производство и потребление основного капитала рассчитывалась как их доля в ВДС субъектов малого предпринимательства, равная их доле в ВДС крупных и средних организаций. Заметим, что последнее допущение преувеличивает, по-видимому, величину других чистых налогов на производство и потребление основного капитала и преуменьшает тем самым величину налогового потенциала субъектов малого предпринимательства. Полученные в результате расчетов по вышеуказанной схеме счета образования доходов по малым предприятиям оптовой торговли, малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли приведены в табл. 15.

Как видно из представленных данных, налоговый потенциал субъектов малого предпринимательства московской торговли высок и существенно превосходит налоговый потенциал крупных и средних предприятий. Это объясняется как высокой долей субъектов малого предпринимательства в обороте оптовой и розничной торговли, так и значительно более высоким уровнем их торговой наценки по сравнению с крупными и средними организациями. В то же время платежи налога на прибыль субъектов малого предпринимательства оптовой и розничной торговли суще-

Таблица 16. Налоговый потенциал и налоговая нагрузка крупных и средних организаций торговли и малых предприятий оптовой торговли (по данным за 2004 г.)

Субъекты торговли	Индекс 1	Индекс 2	Индекс 3
Крупные и средние организации торговли	1.00	1.00	1.00
Малые предприятия оптовой торговли	1.47	0.27	0.18

ственно меньше, чем у крупных и средних организаций. Так, по итогам работы предприятий торговли в 2004 г. крупным и средним организациям внутренней оптовой, розничной и внешней торговли налог на прибыль был начислен в сумме 52 007 млн. руб., а малым предприятиям оптовой и розничной торговли – в сумме 9945 млн. руб. (Формирование финансовых результатов, 2006).

Такая ситуация объясняется в первую очередь тем, что большая часть деятельности малого бизнеса в московской торговле находится в “тени”. Об этом свидетельствует сравнение показателя выпуска малых предприятий оптовой торговли в 2004 г. по рассчитанным нами счетам производства (684.7 млрд. руб.) и выпуска малых предприятий всех подотраслей торговли и общественного питания по данным бухгалтерской отчетности (211.4 млрд. руб.) (Малое предпринимательство в России, 2006). Следует при этом отметить, что приводимый в табл. 15 показатель чистой прибыли и чистых смешанных доходов по малым предприятиям и другим субъектам розничной торговли в значительной степени относится к смешанным доходам (более четверти розничного товарооборота Москвы приходится на продажу товаров физическими лицами на вещевых, смешанных и продовольственных рынках, часть розничного товарооборота формируется также индивидуальными предпринимателями, торгующими вне рынков). Более корректным для оценки налогового потенциала (в части налога на прибыль организаций) и уровня его использования является расчет только по малым предприятиям. Соответствующий индикатор, однако, может быть рассчитан только для малых предприятий оптовой торговли.

В табл. 16 приведены три индекса: налогового потенциала, налоговых платежей и налоговой нагрузки для крупных и средних организаций трех основных подотраслей торговли (оптовая внутренняя, розничная, внешняя) и малых предприятий оптовой торговли. Первый индекс характеризует соотношение индикаторов налогового потенциала крупных и средних организаций торговли и малых предприятий оптовой торговли. Вторым индексом – соотношением их налоговых платежей (налог на прибыль). Третьим индексом – отношением индекса налоговых платежей к индексу налогового потенциала. Во всех трех индексах за единицу приняты соответствующие показатели для крупных и средних организаций. Представленные данные наглядно демонстрируют, что налоговый потенциал малых предприятий только оптовой торговли почти в полтора раза выше налогового потенциала всех крупных и средних организаций торговли. В то же время реальная налоговая нагрузка малых предприятий оптовой торговли в пять с лишним раз ниже, чем у крупных и средних организаций всех трех подотраслей торговли.

ВЫВОДЫ

1. В настоящее время торговля является ведущей отраслью экономики Москвы, а ее валовая добавленная стоимость составляет около половины валового регионального продукта города. Благодаря опережающему развитию торговли значительно выросла и доля Москвы в региональной структуре ВВП России. Однако такой рост в основном был обусловлен более высокими (по сравнению с Россией в целом) темпами инфляции в Москве. В результате Москва стала одним из самых “дорогих” субъектов Российской Федерации, что существенно ухудшает положение малообеспеченных жителей города.

2. Одной из причин высокого уровня потребительских цен в Москве является избыточное количество малых предприятий оптовой торговли, что приводит к многозвенности продаж на оптовом рынке Москвы, превалированию мелких торгово-посреднических сделок, завышению издержек обращения и, в конечном счете, – к неоправданному росту наценки оптовой торговли и, соответственно, к росту цен в розничной торговле.

3. Являясь ведущей отраслью экономики Москвы, торговля должна рассматриваться в качестве одного из главных источников доходов бюджета города. Относительно высокая налоговая нагрузка торговли Москвы в целом обусловлена исключительно фактором “столичной ренты” –

регистрацией в Москве крупнейших внешнеторговых организаций нефтегазового комплекса, в результате чего Москва, не добывая ни нефть, ни газ, является де-юре крупнейшим их экспортером в России. В то же время налоговая нагрузка внутренней торговли крайне низка. Такая ситуация чревата значительными рисками в отношении обеспечения устойчивости доходной части бюджета Москвы.

4. Составление счетов производства по отдельным подотраслям и организационным формам внутренней торговли дало возможность оценить величину их торговой наценки. Проведенные расчеты свидетельствуют о том, что высокие потребительские цены в Москве обусловлены прежде всего неоправданно высокой торговой наценкой малых предприятий оптовой торговли и малых предприятий и других субъектов малого предпринимательства розничной торговли.

5. Составление счетов образования доходов по отдельным подотраслям и организационным формам внутренней торговли позволило оценить величину их прибыли (в терминологии системы национальных счетов), являющуюся индикатором их налогового потенциала. Проведенные расчеты показывают, что налоговый потенциал субъектов малого предпринимательства превосходит налоговый потенциал всех крупных и средних предприятий торговли Москвы, включая внешнеторговые организации. В то же время используется этот потенциал лишь в незначительной степени, что также свидетельствует о низкой эффективности функционирования малого бизнеса, являющегося сейчас основой московской торговли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Городская целевая программа (2006): Городская целевая программа развития потребительского рынка и услуг города Москвы на 2007–2009 годы. [Http://www.vos.ru](http://www.vos.ru).
- Малое предпринимательство в России (2006): Малое предпринимательство в России, 2005. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Московский статистический ежегодник (2006): Московский статистический ежегодник 2005. М.: Мосгорстат.
- Национальные счета России (1998): Национальные счета России в 1990–1996 годах. Статистический сборник. М.: Госкомстат РФ.
- Национальные счета России (2006а): Национальные счета России в 1996–2003 годах. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Национальные счета России (2006б): Национальные счета России в 1998–2005 годах. Статистический сборник. М.: Росстат.
- О состоянии оптовой торговли (2007): О состоянии оптовой торговли в 2005 году и I полугодии 2006 года // *Статистический бюллетень Росстата*. № 1 (январь).
- О функционировании отдельных отраслей (2005): О функционировании отдельных отраслей экономики и социальной сферы в г. Москве в январе–декабре 2004 года // *Ежемесячный статистический бюллетень*. № 2. М.: Мосгорстат.
- Отчет о поступлении налоговых платежей (2004): Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным отраслям экономики в 2003 г. М.: ФНС РФ.
- Отчет о поступлении налоговых платежей (2005): Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным отраслям экономики в 2004 г. М.: ФНС РФ.
- Отчет о поступлении налоговых платежей (2006): Отчет о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему Российской Федерации по основным отраслям экономики в 2005 г. М.: ФНС РФ.
- Регионы России (2006): Регионы России. Социально-экономические показатели. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Россия и страны мира (2006): Россия и страны мира. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Суворов А.В.** (2004): Структура денежных доходов и расходов населения в современной России // *Проблемы прогнозирования*. № 5.
- Торговля в России (2001): Торговля в России. Статистический сборник. М.: Госкомстат РФ.
- Торговля в России (2003): Торговля в России. Статистический сборник. М.: Росстат РФ.
- Торговля в России (2005): Торговля в России. Статистический сборник. М.: Росстат РФ.
- Финансовый отчет (2004): Финансовый отчет ОАО “Газпром” за 2003 г. М.: ОАО “Газпром”.
- Финансовый отчет (2005): Финансовый отчет ОАО “Газпром” за 2004 г. М.: ОАО “Газпром”.
- Финансовый отчет (2006): Финансовый отчет ОАО “Газпром” за 2005 г. М.: ОАО “Газпром”.

- Форма статистической отчетности (2004): Форма статистической отчетности 5-з “Сведения о затратах на производство продукции (работ, услуг)” за 2003 г. по кругу крупных и средних предприятий торговли Москвы”.
- Форма статистической отчетности (2005): Форма статистической отчетности 5-з “Сведения о затратах на производство продукции (работ, услуг)” за 2004 г. по кругу крупных и средних предприятий торговли Москвы”.
- Формирование финансовых результатов (2006): Формирование финансовых результатов за 2004 г. Статистические материалы. М.: Мосгорстат.
- Statistical Abstract (2005): Statistical Abstract of the United States 2005. [Http: //www.census.gov](http://www.census.gov).
- Wholesale Trade Services (2000): Wholesale Trade Services. Working Party of the Trade Committee of the Organization for Economic Co-operation and Development. [Http: //www.oecd.org](http://www.oecd.org).